

## PRESSEMITTEILUNG

### Online-Shops: Wie viel Gewinnverlust aufgrund schlechter Produktsuche?

Schönes Design, gute Bilder, tolle Produkte und trotzdem relativ wenig Umsatz? Diese Erfahrung machen täglich mehrere hundert Online-Shops und verzweifeln daran. Dabei zeigt die erst neulich auf heise online publizierte Studie der ServiceValue GmbH<sup>1</sup>, dass vier von zehn Kunden (39,3%) den Einkauf technischer Produkte als stressig empfinden. Woran kann das liegen?

Die wesentlichen Gründe dafür liegen in der mangelnden Orientierungshilfe und im Bereich Service. Auch das folgende Rechenbeispiel zeigt: Ein Online-Shop steigert seinen Umsatz mindestens um ein Drittel, sobald er seinen Kunden das gibt, was sie benötigen: Orientierung und Service.

Wie kann das umgesetzt werden? Orientierung bieten zum Beispiel übersichtliche Kategorien, vor allem das Ausspielen relevanter Suchergebnisse oder gute Suchvorschläge. Der Service am Kunden kann durch das Einblenden von ähnlichen Produkten komplettiert werden. Dafür benötigt der Shop jedoch eine gut gemachte Informationsarchitektur sowie kompetente und erfahrene Partner mit Erfahrung und dem Blick für das Wesentliche.

Die ESEMOS GmbH als führender Suchtechnologieanbieter in Deutschland stellt gleich sieben verschiedene, gut konzipierte Produkte bereit, um den unterschiedlichen Ansprüchen ihrer Kunden gerecht zu werden. Jedes Produkt der ESEMOS trägt den Namen eines Schmetterlings, als Zeichen der Unternehmensphilosophie und des Mottos "ESEMOS beflügelt den Erfolg und bestraft ihn nicht".

Weiterführende Informationen und Kontaktdaten finden interessierte Shop-Betreiber auf [www.esemos.de](http://www.esemos.de).

Berlin, den 12.01.2011

---

<sup>1</sup> heise online vom 06.01.2011: <http://www.heise.de/resale/meldung/Studie-Beim-Elektronik-Shopping-fuehlen-sich-viele-Kunden-gestresst-1164607.html>