Medieninformation

Nürnberg, 09. April 2020

Ready für den Onlinehandel in vier Tagen

Websale AG ermöglicht mit SaaS-Shopsystem die schnelle Digitalisierung der Vertriebskanäle

Nürnberg, 09. April 2020. Shopsoftware, Betrieb, integriertes Hosting, Support und Design: Die Websale AG aus Nürnberg ermöglicht den Auf- und Ausbau digitaler Vertriebskanäle im Rekordtempo. In enger Abstimmung mit dem Groß- und Textildruck-Unternehmen Wissinger GmbH hat der Shopsystem-Entwickler innerhalb von vier Tagen einen neuen Onlineshop umgesetzt und live geschaltet. Dabei enthält das ausgereifte SaaS-Shopsystem ein umfangreiches Full-Service Konzept inklusive verkaufsrelevanter Features.

Der deutsche Handel und Mittelstand stehen gegenwärtig vor erheblichen Anforderungen: Es gilt, in Rekordzeit den akuten Bedarf an notwendigen und neuen Produkten zu stemmen, dabei neue Zielgruppen zu erschließen und einen Wechsel von einem hauptsächlich stationären Vertrieb zu einem digitalen Vertriebskanal zu vollziehen. Denn nur so können Unternehmen ihre Kunden angemessen versorgen und in der Zukunft wirtschaftlich mithalten. Ausgereifte E-Commerce-Technologien und kurze Projektzeiten sichern dabei einen schnellen Livegang des Onlineshops.

Best Practice: zum neuen Onlineshop in vier Tagen

Die auf Großformat- und Textildruck spezialisierte Wissinger GmbH ist bereits gut digital aufgestellt. In der aktuellen Situation standen für Wissinger die Bereitstellung von notwendigen Schutz- und Hilfsmitteln und damit die Weiterentwicklung ihres Onlineangebots im Vordergrund. „Wir wollen Unternehmen dabei unterstützen, sicher weiterzuarbeiten und gleichzeitig ihre Mitarbeiter zu schützen“, erklärt Peter Schulz, Inhaber der Wissinger GmbH. „Deshalb haben wir unser Produktportfolio erweitert. Innerhalb von vier Tagen konnten wir gemeinsam mit Websale unseren neuen Onlineshop www.corona-schutzwand-shop.de u.a. für Schutzwände aus Acrylglas, Corona-Schutzaufkleber sowie textile Mund-Nasen-Masken erweitern. Von der Produktgestaltung, Abstimmung unserer Produktion und Erstellung der Produktdaten bis hin zur kompletten Umsetzung des

Onlineshops in unserem Look und Feel – unser Projekt war in kürzester Zeit online“, so Schulz weiter.

Kurze Projektzeiten und schneller Go-Live

„Projektzeiten und -abläufe sind entscheidende Faktoren beim Aufsetzen eines Onlineshops“, erklärt Susan Pogontke, Head of Sales der Websale AG. „Je schneller der Go-Live eines Shops erfolgt, desto effektiver können Händler auf eine veränderte Nachfrage sowie eine neue Marktsituation reagieren und ihr Produktsortiment online bereitstellen. Das ist nicht nur essentiell für die Versorgung der Kunden, sondern sichert auch das wirtschaftliche Fundament des Händlers“, so Pogontke weiter. Durch das SaaS-Konzept und ein auf Onlineshops spezialisiertes Design-Team kann ein Shop in nur vier Tagen realisiert werden. So können Händler schnell in den Onlinehandel einsteigen, ihren Webshop an die veränderten Anforderungen anpassen und Umsatz generieren. Auch die Headless Commerce-Struktur der Shop-Lösung hilft bei der raschen Umsetzung der Onlineshops: Durch die Unabhängigkeit von Frontend und Shopsystem können individuelle Designs auf Basis des ausgereiften Shopsystems schnell umgesetzt werden.

Klein starten, flexibel skalieren

Von der Planung über die Erstellung und Steuerung bis hin zum Wachstum des Shops: Websale liefert eine Full-Service Shop-Lösung, die bereits alle start- und verkaufsrelevanten Features wie Zahlungsmodule, Verkaufsförderungsmodule, wichtige SEO-Leistungen und einen Update-Services mit 100%iger Funktionsgarantie nach dem Update enthält. So können Onlineshops in kürzester Zeit implementiert werden. Durch das Mietmodell startet der Händler mit geringen Kosten und genau der Lösung, die er gerade benötigt. So kann der Onlineshop anschließend stetig mitwachsen und dem Erfolg angepasst werden, ohne das System zu wechseln. Von einer Handvoll Produkte auf Tausende, von einem kleineren Kundenstamm zum global Player: Die Skalierbarkeit des Shopsystems ermöglicht den langfristigen Erfolg im Onlinehandel.

Weitere Informationen finden Sie unter websale.de

Ihr Kontakt zu Websale

WEBSALE AG
Stephanie Meyerdierks
Gutenstetter Str. 2
90449 Nürnberg
Telefon: 0911 63221-0
Telefax: 0911 63221-111
E-Mail: presse@websale.de

Pressekontakt

Kaltwasser Kommunikation
Corinna Schrätz
Prinzregentenufer 3
90489 Nürnberg
Telefon: 0911 530 63-0
Telefax: 0911 530 63-200
E-Mail: websale@kaltwasser.de

Die **WEBSALE AG** aus Nürnberg ist der Experte für benutzerfreundliche und performante Online-Shops. Als First Mover im Bereich „Software as a Service“ (SaaS) entwickelt und betreibt das Unternehmen die gleichnamige Shop-Lösung WEBSALE bereits seit 1996. Zertifiziert mit dem Gütesiegel „s@fer-shopping“ durch den TÜV SÜD, bietet WEBSALE eine sichere, effiziente und skalierbare Plattform, die es Online-Händlern ermöglicht, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren und ihre Umsätze zu steigern. Kunden von WEBSALE profitieren von einem durchgängigen Konzept aus Software, Betrieb und Support aus einer Hand. In Kombination mit der WEBSALE Native App wird der Online-Shop und seine Funktionalitäten auch unterwegs im individuellen Look-and-Feel abgebildet. Derzeit betreuen rund 40 Mitarbeiter national und international tätige Unternehmen wie Krämer Pferdesport, Reader's Digest, Onlineprinters, Schecker, Promondo, Hagen Grote und Vet-Concept.