

FETCHAD - Die Merkhilfe für Online-Shops

Mit FETCHAD können Online-Kunden Produkte, für die sie sich in Webshops interessieren, ganz einfach speichern. Für Online-Händler bleiben ihre Kunden so längerfristig erreichbar.

Barbing, 25. März 2015_ Online-Shopper sind sprunghafte Wesen. Sie surfen eine Weile in Shops und schauen sich Produkte an. Doch wer nicht sofort zum Klick auf den Kaufen-Button animiert werden kann, ist kurze Zeit später auf und davon. Im Schnitt verlassen rund neun von zehn Besuchern einen Webshop wieder, ohne etwas zu kaufen.

Der private Bookmarking-Service FETCHAD hilft Online-Händlern ab sofort dabei, potenziell interessierte Kunden länger an sich zu binden. Haben Webshops den FETCH-Button in ihren Produktdetailseiten - beispielsweise direkt neben dem Warenkorb-Button – integriert, können Shopbesucher Produkte, die sie für gut befinden, in ihrem privaten FETCHAD-Account speichern und jederzeit mühelos wiederfinden, egal wann, wo und mit welchem Endgerät.

Dabei müssen Händler nicht darauf warten, bis der Kunde von sich aus wieder auf sie zukommt. Besucher, die Produkte aus dem eigenen Shop geFETCHED haben, können über verschiedene Filter segmentiert und jederzeit durch Nachrichten und Push Notifications auf mobile Endgerät über Aktionen oder Neuheiten informiert werden. Ändern sich Preise eines gemerkten Produktes, fügt FETCHAD dynamisch einen Streichpreis hinzu und informiert die User in ihren Accounts direkt über diese Preisänderung.

Darüber hinaus haben User die Möglichkeit, ihre gemerkten Produkte über Facebook oder Twitter mit Freunden zu teilen. Da bei den Posts immer der entsprechende Shop im Vordergrund steht, werden Markenbekanntheit und Aktionsradien der jeweiligen Partnershops massiv gesteigert.

Die Integration des FETCH-Buttons in den Shop ist einfach: Händler müssen lediglich einen einzeiligen Code auf ihrer Produktdetailseite implementieren. Idealerweise geschieht dies in der Nähe des Produktbildes oder des Preises, um die User auch gezielt darauf aufmerksam zu machen.

Andreas Sasnovskis, verantwortlich beim Affiliate-Netzwerk Webgains für Deutschland, ist von den Vorteilen des Dienstes überzeugt: „FETCHAD ist für Online-Händler ein ideales Medium zur Kundenbindung und auch für Anwender eine sinnvolle Alltagshilfe, weshalb wir unseren Kunden sehr gerne empfehlen, deren Online-Shops um diese einfach zu integrierende Funktionalität zu ergänzen.“ Auch der Apple-Händler MacTrade setzt zur Kundenbindung auf FETCHAD. „Bei der Ansprache neuer Interessenten, beispielsweise solcher, die ihre Warenkörbe vor dem Check-out verwaist stehen ließen, gibt es durch unsere strenge Gesetzgebung häufig rechtliche Hürden. FETCHAD ist eine gute Möglichkeit, die Verbindung von potenziellen Neukunden dennoch aufrecht zu erhalten - und durch ausführliche Analysetools gleich auch mehr über sie zu erfahren“, sagt Marcus Zamecnik, Geschäftsführer von MacTrade.

Über FETCHAD

FETCHAD ist ein privater Bookmarking-Service, der Online-Händlern hilft, Kunden zu binden und potenzielle User zu Neukunden zu konvertieren. Webshops können ganz einfach einen FETCH-Button auf ihren Produktseiten installieren; Online-User, die diesen Shop besuchen und einzelne Artikel gut finden, können diese in ihrem privaten FETCHAD-Account speichern und jederzeit mühelos wiederfinden – egal, wann, wo und auf welchem Endgerät. Händler können so auch gezielt User, die Produkte aus dem eigenen Shop geFETCHED haben, können über verschiedene Filter segmentiert und jederzeit durch Nachrichten und Push Notifications auf mobile Endgerät über Aktionen oder Neuheiten informiert werden.

Weitere Infos unter www.fetchad.com