

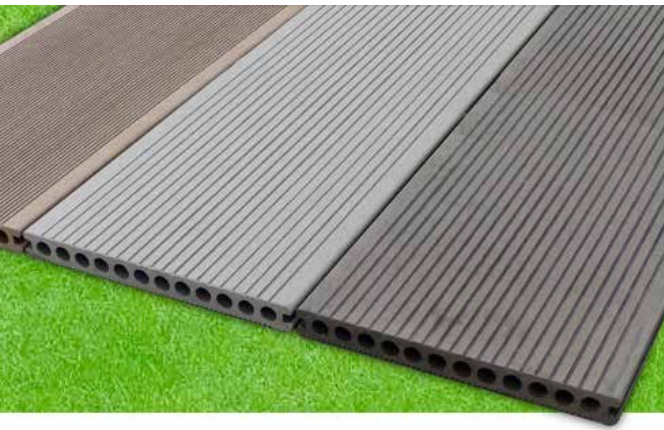
## Case Study aus der Baumarktbranche

Über **700 % Umsatzsteigerung** durch die Conversion Optimierung und den präzisen Veränderungen in der Optik und Optimierung der Conversion sowie der Usability!\*

*„overheat steigert Conversion Rate und präsentiert Möglichkeiten der Conversion Optimierung durch unter anderem Heatmaps. Das gefällt nicht nur unseren Kunden!“*

Marc Wischmann, Geschäftsführer  
Holzland Wischmann GmbH & Co. KG

[www.overheat.de](http://www.overheat.de)



## Steigern des Umsatzes durch gezielte Conversion und Usability Optimierung.



WPC Terrassendielen: Herausforderung in einem Produktsortiment

### Leadgenerierung durch Conversion Optimierung

Das Unternehmen Die Preisbrecher GmbH mit Sitz in Schmallenberg (Sauerland) ist ein Unternehmen, das im Online Markt deutschlandweit Fußböden im Innenbereich verkauft und vertreibt. Dabei ging dies aus dem Unternehmen der BODIS Bodendiscount GmbH hervor, welches bereits seit Jahren erfolgreich Fußböden an eine entsprechende Zielgruppe regional Online und auch Offline durch mehrere Filialen verkauft.

Im Rahmen einer Restrukturierung wurden neue Zielgruppen definiert, um einen Turnaround zu erreichen. Die Zielsetzung war bisher gewesen, je Produktsortiment die Liquidation zu erhöhen und dem Umsatz zu steigern. Hierzu sind anhand von einem Konzept durch die urange - agentur für medien neue Zielgruppen definiert worden die zu einer neuen strategischen Ausrichtung des Tochterunternehmens geführt haben.

#### Ausgangssituation

In dem ausgegliederten alleinstehenden Unternehmen der „Der Preisbrecher GmbH“ werden ausschließlich Zielgruppen aus der lt. Sinus-Milieu interessierten Rabattsparener und preisbewusste Käuferschichten aus Deutschland angesprochen. Dabei zielt speziell der wpc-preisbrecher.de auf ein Produktsortiment ab. Der WPC Bereich ist Trendthema und als Nische zu betrachten, der jedoch ein immer größeres Thema in der Baumarktbranche einnimmt. Von den Einnahmen abhängig ist natürlich der saisonale Verkauf, der im Frühling und Sommer anzusiedeln ist.

Durch eine gute Vorarbeit im Online Marketing beziehungsweise in der Suchmaschinenoptimierung wurden bereits Verkäufe erzielt. Durch die gute Suchmaschinenposition (42 Begriffsvariatio-

nen auf der ersten Seite) schien eine Conversion Optimierung als sinnvoll.

#### Problemstellung

Im ersten Schritt der Verbesserung wurde das SaaS Tool [overheat.de](http://overheat.de) eingesetzt um die Bewegung und das Klickverhalten einstudieren zu können. Anhand der erstellten Heatmaps wurde schnell klar, dass die Vielzahl der User zwar auf der Zielseite Informationen abrufen, aber an der entsprechend dafür vorgesehen Stelle nur wenige Konversion erzeugten.

#### Lösung

Aufgrund dieser Problemstellung wurden nur einzelne Elemente auf der Webseite „interaktiv“ gestaltet und ausgearbeitet. Die Leadbuttons wurden entsprechend der Heatmap platziert um die Ausstiege zu minimieren. Und die Interaktion auf der Webseite wurde der Zielgruppe entsprechend geändert.

Anhand der zur Verfügung gestellten Umsatzzahlen aus den Monaten (vgl. Monat April 2014 zu Mai 2014), konnten wir mit [overheat](http://overheat.de) einen gigantischen Umsatzplus von mehr als 700% im Mai 2014 erzielen.

#### DER PREISBRECHER

**Preisbrecher 24 GmbH** in Gründung  
 Bergstraße 21 • 57392 Schmallenberg  
[www.wpc-preisbrecher.de](http://www.wpc-preisbrecher.de)

# Steigern der Leads durch Usability und Conversion Optimierung

overheat steigert Leads von Shops und Landingpages spürbar.



## Click-, Heat- & Scrollmap

### Heiße Sache

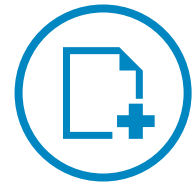
Schauen Sie sich die Besucher via Click-, Heat- & Scrollmap an und treffen Sie für die entsprechende Webseite die richtige Entscheidung für eine Gute Usability und die perfekte Conversion Optimierung! Und das gute: Unsere Maps sind responsive!



## Zahlreiche Statistiken

### Starke Argumente

overheat ist unbestechlich und objektiv. Sämtliche Ergebnisse sind belastbar und repräsentativ. Die Datenaufbereitung ist logisch, klar und visuell. So überzeugen Sie auch weniger erfahrene Kunden mit plausiblen Argumenten.

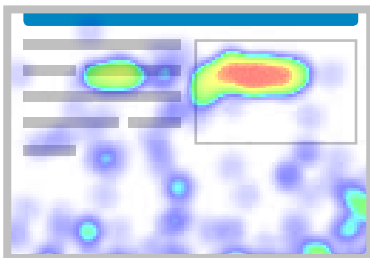


## Reporting & Labelling

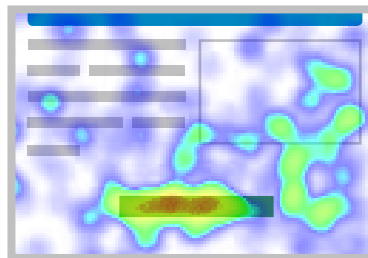
### Mit freundlichem Gruß

Lassen Sie sich einen PDF-Report mit Ihrem eigenen Logo erstellen, um ihn Ihren Kunden zu präsentieren. Oder – noch professioneller: Verwenden Sie das Logo Ihres Kunden. Als Whitelabel-Lösung.

## Die Lösung nach SEO/SEA



Tracking anhand von Heatmaps (overheat) erheben und ganz einfach die Conversion Rate prüfen



Conversion durch eigene Änderungen am Design steigern, einfach zurücksetzen und neu prüfen.



Klare Sache: Wissen tanken und Usability verbessern und somit auch Conversion steigern.