



Wie kann ich mit eTrusted die Conversion von Neukunden im Onlineshop erhöhen?

Mit Bewertungen werben – Hier erfahren Sie, wie ein renommierter und großer Computerhersteller seine Conversion in seinen Onlineshops mithilfe von Feedback Einblendungen steigern konnte.

Erfolgsgeschichte

Mit der Integration von eTrusted wurde bei unserem Kunden, einen in Deutschland sehr bekannten Computerhersteller, die Conversion in seinen sechs Onlineshops aus verschiedenen Ländern gesteigert.

Das mit eTrusted gesammelte Experience Feedback wurde an verschiedenen Touchpoints in dem Onlineshop integriert.

Insbesondere durch die Einbindung im Checkout Prozess des Shops wurden Absprungraten minimiert und die Ersteinkaufsrate erhöht.

Zusätzlich wird das Feedback echter Kund*innen zur laufenden Prozessoptimierung genutzt.

6

Onlineshops

>2330

Anzahl Feedbacks

4,67

Sterne

*von 5 möglichen

Weitere Vorteile des Computerherstellers im Überblick

- Die Bank erhält **authentische** und **verlässliche Insights** von seinen Kunden*innen, sodass Prozesse optimiert werden können.
- Die **Insights** und **Platzierung des Feedbacks** der glücklichen Bestandskunden wird zur **Gewinnung von Neukunden** genutzt.

Informationen

Der Computerhersteller ist weltweit tätig und stellt neben Computern auch weitere technische Geräte, wie Tablets und Fernseher her.

Das Ziel mit der Etablierung von eTrusted war eine kundenorientierte Strategie, die Schaffung von Transparenz sowie die Optimierung des Onlineshops.



Head of E-Commerce

„Durch die Integration von Feedback in unsere Customer Journey des Onlineshops konnten wir großartige Erfolge erzielen. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit!“

Wie können Sie mit eTrusted Ihre Product Journeys optimieren? Lassen Sie uns sprechen.

