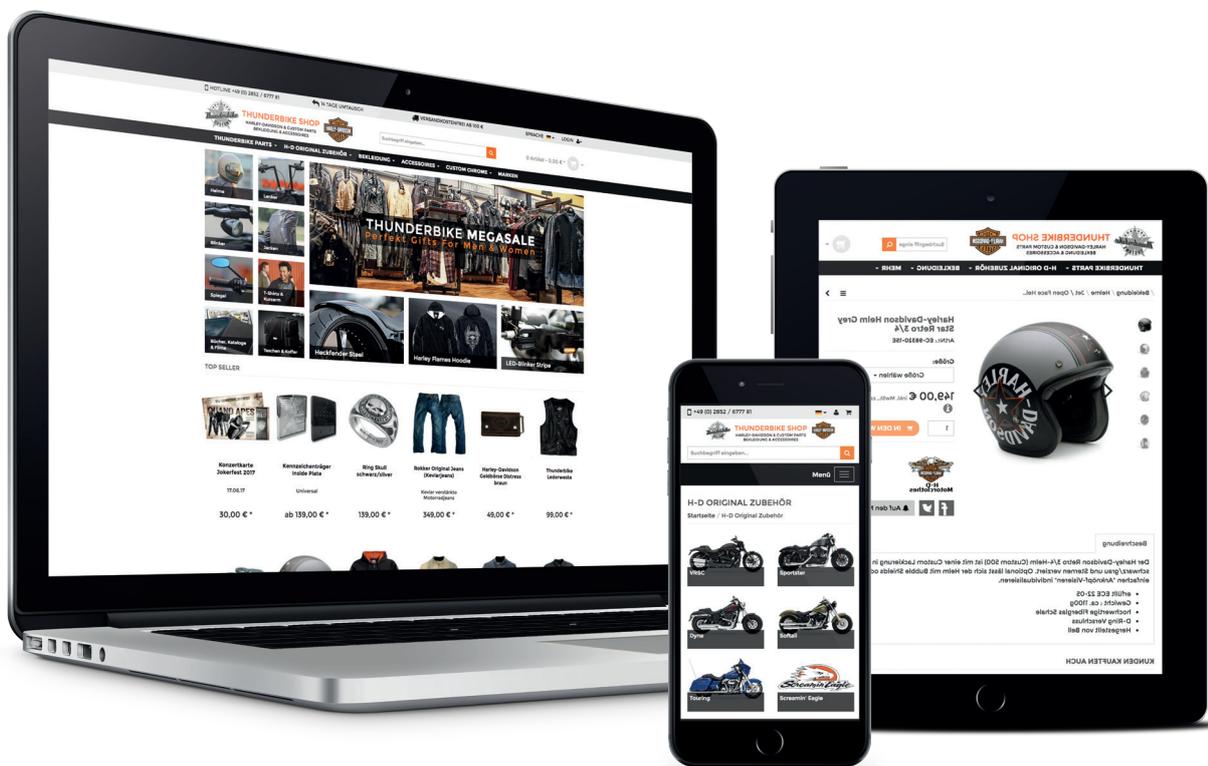


digidesk[®]

media solutions



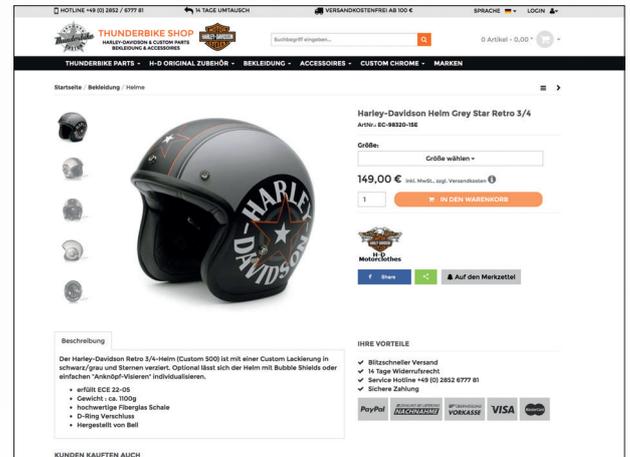
Case Study - Thunderbike Shop 2017

SHOP.THUNDERBIKE.DE SHOP RELAUNCH 2017

Der Kunde

Der Thunderbike Onlineshop ist das Paradies auf Erden für alle Harley-Davidson-Fans und Chopper-Fahrer. Ob Original-Teile, Zubehör, Bekleidung oder Accessoires: Der Kunde kann aus über 100.000 Teilen von über 100 Herstellern wählen.

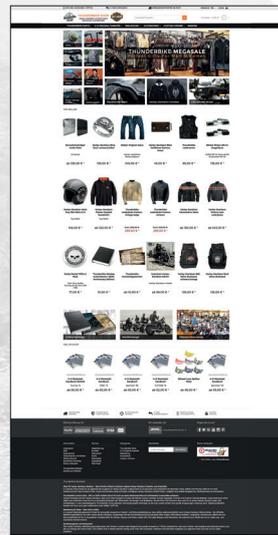
Auch für die sehr beliebte Individualisierung des Bikes bietet der Shop nahezu unbegrenzte Möglichkeiten: Mit ca. 5.000 Artikeln, die von Thunderbike selbst produziert werden, lässt sich jede Serien-Maschine in ein einzigartiges Custombike umwandeln. Das Angebot reicht vom einfachen Cover bis hin zu Komplett-Umbauten.



Startseite vorher



Startseite nachher



„Die Wahl ist auf das Responsive Design von digidesk gefallen, da uns schon die Kaufversion von RoxIVE sehr gut gefallen hat und wir hier sehr effizient alle Lösungen umsetzen können, die unsere Kunden für ihren Einkauf benötigen.“

Martin Mix, Leiter IT und eCommerce Thunderbike Shop

Die Herausforderung

Ein so umfangreicher Relaunch, der auf Responsive Design umstellt, das Design ändert und den Komfort für den Kunden optimiert, ist immer eine Gratwanderung: Jeder soll merken, dass sich was verändert hat, gleichzeitig müssen sich aber die Bestandskunden auch immer noch „zuhaus“ fühlen.

Zudem stand das Design zu Projektbeginn noch nicht zur Verfügung, was die Planbarkeit erschwerte. Das nach und nach optimierte Design sorgte für Verzögerungen und Projektpausen, was seitens des Kunden aber einkalkuliert war.

Dadurch war der Termindruck spürbar niedriger als üblich, was einem Projekt natürlich immer zu Gute kommt.

Die Aufgabe

Der Auftrag war ein kompletter Relaunch des Shops. Das komplette Design wurde vorgegeben und sollte entsprechend umgesetzt werden. Dabei galt es auch, den Schritt auf Responsive Design zu machen. Ein enorm wichtiger Schritt, da mobile Geräte im eCommerce eine immer größere Rolle spielen.

In diesem Zuge sollte auch gleich ein Update der OXID-Premium-Edition durchgeführt werden.

Letzter großer Baustein war die Implementation einer optimierten Suche. Hinzu kamen natürlich noch viele „Kleinigkeiten“, die angepasst, optimiert oder komplett neu erstellt werden sollten. Hier ging es vor allem um eine optimierte Usability.



Die Lösung

Als Theme-Grundlage wurde das responsive Theme „Roxl-VE“ von digidesk - media solutions eingesetzt. Durch den großen Umfang und die hohe Anpassbarkeit des Themes war es ohne größere Probleme möglich, das vorgegebene Design entsprechend umzusetzen.

Die zweite große Baustelle, die Integration einer neuen Suche, verlangte einige Anpassungen und die Entwicklung einiger zusätzlicher Module. Der Grund dafür lag in der Datenstruktur des Kunden. Der Aufwand war hier etwas größer, konnte aber letztlich so umgesetzt werden, dass die neue Suche den Wünschen des Kunden entsprach.

Ein paar der eingesetzten Module wollen wir hier kurz auflisten und erklären, um Ihnen einen detaillierteren Einblick zu geben:

Marken Landingpage

Über dieses Modul werden aus Marken- und Kategorie-Namen dynamisch Landingpages generiert, auf denen die entsprechenden Artikel präsentiert werden

Importer und Modul für Cross-Selling Kategorien

Mit dem Importer kann der Kunde jeder Kategorie bis zu 2 Cross-Selling-Kategorien zuweisen.

Visual Editor

Damit kann der Kunde schnell und einfach selbständig Inhalte des Shops ändern, ohne einen Dienstleister beauftragen zu müssen. Wir haben aufgrund von Design-Anforderungen den Visual Editor um individuelle Widgets erweitert.

evoMenu

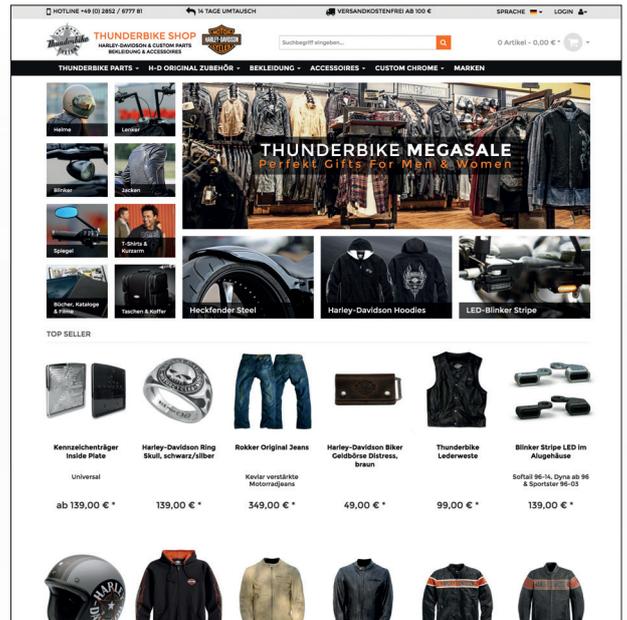
Mit diesem Modul lässt sich das Erscheinungsbild und der Inhalt der Menüs optimieren. Im Backend können die Menüs verwaltet werden. Menüpunkte, Linkstruktur und Sortierung lassen sich hier einstellen.

evoSlider

Damit können schnell und einfach Slider mit individuellen Texten, Bildern und Animationen erstellt und verwaltet werden.

Attribut-Importer

Damit ist der Kunde in der Lage, die Attribute der Artikel aus einer CSV-Datei zu importieren.



„Wir bekommen sehr positives Feedback von unseren Kunden, erhalten nun regelmäßig Lob – insgesamt sind wir sehr zufrieden mit der Entwicklung.“

Martin Mix, Leiter IT und eCommerce Thunderbike Shop

Das Ergebnis

Durch den großzügigen Zeitrahmen konnten alle Wünsche des Kunden ohne extremen Termindruck umgesetzt werden. Auch wenn wir wissen, dass dies nicht der Normal-Zustand ist – wünschenswert wäre es. Denn am Ende profitieren alle Beteiligten davon, schließlich geht es doch in erster Linie um einen Qualitäts-Vorsprung. Und der lässt sich nun einmal mit etwas mehr Zeit deutlich besser erreichen als mit massivem Termindruck.

Der Kunde jedenfalls ist begeistert: „Zielsetzung war ein Shop für alle Geräte, der sich einfach bedienen lässt und den Kunden passende Inhalte und Alternativen zeigt. Wir hatten hier sehr klare Vorstellungen, welche Features wir benötigen und diese wurden von digidesk sauber und professionell umgesetzt“, berichtet Martin Mix, Leiter IT und eCommerce vom Thunderbike Shop. Und führt weiter aus: „Wir konnten durchweg geringere Absprungraten, höhere Warenkörbe und mehr Traffic verzeichnen. Diese 3 Kern-Zahlen multiplizieren sich zu einem deutlichen Plus in den Verkäufen, der zu einem nicht unerheblichen Teil auf das ideal bedienbare Frontend zurückzuführen ist.“

Also alle Ziele erreicht?

Martin Mix vom Thunderbike Shop: „Unsere Ziele wurden bisher absolut erfüllt. Da die Entwicklung unseres Shops weitergeht, wird dies noch ein spannender Weg, den wir gerne gemeinsam mit digidesk angehen.“

Wir freuen uns darauf.

www.digidesk.de

Kapellenweg 76 · D-33415 Verl
Telefon: +49 (0) 5246 90 99 10 · Telefax: +49 (0) 5246 90 99 122
E-Mail: info@digidesk.de