



## Comunicato stampa

**Datum:** 09.10.2018  
**Redakteur:** Klaus Teders

### **Wera - Istruzioni per la visualizzazione Online presso Partner commerciali**

#### **Efficiente supporto per negozi online rivenditori**

Trasferimento completamente automatico del marchio e dei prodotti nel negozio online / E' richiesto solo un caricamento „una tantum“ / Informazioni complete / Minor sforzo per la manutenzione dei dati commerciali / Facile inserimento in Java-Skript / Informazioni per ogni singolo prodotto / Soluzione vincente per produttore e rivenditore / Le migliori informazioni per il cliente finale / 25 % di vendite in più in base alle informazioni del gestore della piattaforma /Facilitazione per il lancio internazionale /

**Wuppertal.** Il debutto del marchio del produttore di utensili per avvitare Wera è stato più volte apprezzato. Adesso ogni rivenditore on-line può diventare parte dei „Tool Rebel“. Wera ora lavora con il contenitore loadbee, la piattaforma IT per i profili di prodotto, per garantire la migliore comunicazione del marchio e delle informazioni sul prodotto tra tutti i distributori. I rivenditori devono soltanto integrare un plug-in (carico) nel loro negozio online e così ricevono tutte le informazioni sui prodotti per tutti gli utensili, nello stile Wera.

#### **Informazioni sul prodotto dettagliate in tempo reale**

„Con i Tool Rebels la Wera dimostra quanto possano essere straordinari gli utensili per avvitare. Grazie alla piattaforma con il profilo dei prodotti possiamo trasmettere ai nostri rivenditori online lo stile del marchio e dei prodotti direttamente e completamente automaticamente nella corrispon-

dente pagina dettaglio“, spiega Detlef Seyfarth, direttore Marketing della Wera. „Inoltre, le informazioni sul prodotto sono complete, ciò significa che il cliente finale troverà tutti i dettagli sui nostri prodotti. “ Il gestore del negozio ha un minor impegno per la manutenzione dei dati e sarà sempre aggiornato con le ultime informazioni sui prodotti sul suo sito web. Affinchè Wera possa visualizzare direttamente nelle pagine dei prodotti del negozio Online i propri contenuti, i rivenditori devono inserire un codice multi-line nel loro Java-Script utilizzando il copia-incolla. Da questo punto i dati completi dei prodotti confluiscono in tempo reale nel negozio online. Affinchè i rivenditori possano beneficiare nel negozio online dei contenuti Wera, il produttore di utensili per avvitare ha creato tutte le informazioni per ogni singolo prodotto a livello centrale sulla speciale piattaforma IT.

### **Sempre aggiornati**

Il cosiddetto „profilo del prodotto digitale“ è il layout finale dei ricchi contenuti come video, immagini, testo etc. nel Corporate Design Wera. Non appena il produttore pubblica una modifica per un prodotto, come p. es. un'offerta speciale, queste informazioni vengono visualizzate anche nel negozio del rivenditore.

Questa è davvero una soluzione vincente sia per il produttore che per il rivenditore: il gestore del negozio ha un impegno minimo per la manutenzione dei dati per avere sempre le informazioni più aggiornate per la propria clientela, mentre Wera raggiunge tutti gli utilizzatori finali nel proprio stile e design. „Con i nostri profili di prodotto sulla piattaforma informiamo contemporaneamente nel miglior modo sia i nostri rivenditori presenti online che gli utilizzatori finali“, ribadisce Detlef Seyfarth. „L'integrazione delle informazioni sui prodotti finora non era sempre facile: questo sistema può ora risolvere il problema“.

### **Fino al 25% in più nel carrello**

„Abbiamo riscontrato tassi di conversione nel negozio online fino al 25%“, spiega il portavoce di loadbee Marc Mombaue.

„Ciò significa:

„Ciò significa: se le informazioni sul prodotto arrivano nel negozio online attraverso di noi, nel carrello entrano 12.500 prodotti, mentre senza la nostra piattaforma soltanto 10.000.“

L'aumento della vendita ha diverse motivazioni: la visualizzazione dei contenuti nel negozio online del rivenditore direttamente dal marchio produttore è classificata come più credibile dal cliente finale.

Inoltre, un utente finale pienamente informato esce raramente da un negozio per cercare altre informazioni sui prodotti su altre pagine. Ciò ha come conseguenza che la probabilità di acquisto aumenta.

La piattaforma IT costituisce per Wera anche un ulteriore importante utilizzo: essa facilita il lancio internazionale del marchio. Dopo che il lancio nei paesi di lingua tedesca è stato così incoraggiante, svilupperemo la piattaforma anche in altri Paesi. Poiché per il rivenditore non è previsto alcun costo, ne deduco, che la cosa sia ben accettata come da noi“, sostiene soddisfatto il direttore marketing Detlev Seyfarth. Questo lancio è previsto per il primo trimestre del prossimo anno.

Ulteriori informazioni:

Wera Werkzeuge GmbH

Korzerter Straße 21-25, 42349 Wuppertal / Germany

Telefon: +49 (0)2 02 / 40 45 0, Fax: 40 36 34

E-Mail: [info@wera.de](mailto:info@wera.de), Internet: [www.wera.de](http://www.wera.de)

TECHNO PRESS  
Fließtext 3.744 Zeichen

## Bildunterschrift:

### 01 Wera Profilo del prodotto loadbee



Bild: Wera Werkzeuge GmbH

Per supportare i rivenditori nello scarico di immagini e testi per la creazione del sito online, il produttore di utensili per avvitare Wera ha inserito su una speciale piattaforma online tutte le informazioni di prodotto.

## Ansprechpartner für die Presse:

Wera Werkzeuge GmbH  
Detlef Seyfarth  
Korzertter Straße 21-25  
42349 Wuppertal / Germany  
Telefon: +49 (0)2 02 / 40 45 311  
Fax: +49 (0)2 02 / 40 36 34  
E-Mail: [info@wera.de](mailto:info@wera.de)

TECHNO PRESS  
Presseinformationsdienst  
Wolfgang D. Riedel  
Dönberger Str. 92  
42111 Wuppertal / Germany  
Telefon: +49 (0)2 02 / 9 70 10 0  
Fax: +49 (0)2 02 / 9 70 10 50  
E-Mail: [info@technopress.de](mailto:info@technopress.de)

Abdruck frei, Beleg erbeten