



[FactFinder] bringt Stärken in der Automatisierung mit und löst wichtige B2B-Anforderungen im Standard, wo andere entweder passen müssen oder hohen Customizing-Aufwand betreiben.

Christian Mertens

E-Commerce Manager

94% der Suchanfragen werden erfolgreich beantwortet

MEVACO ist Europas führender Anbieter von Streckmetallen, Lochblechen und geschweißten Gittern und legt als Mittelstands-Unternehmen große Innovationsfreude an den Tag. Immer mit dem Ziel, den Kunden aus Metallbau und Handwerk den Arbeitsalltag maximal zu erleichtern. Von der Zentrale in Göppingen aus werden alle sieben Online-Shops gesteuert. Entsprechend wichtig ist dem eCommerce-Team ein hoher Grad an Automatisierung. Deshalb setzt MEVACO europaweit auf die Such- und Navigations-Engine FactFinder und löst dadurch zahlreiche B2B-Anforderungen aus dem Stand.



Digitaler Pionier in einer analogen Branche

Eine Studie des Fraunhofer-Instituts besagt: 79 Prozent der Stahl- und Metallhändler haben noch keine Erfahrung mit Industrie-4.0-Anwendungen. Obwohl der digitale Wandel in dieser Branche bisher kaum Fahrt aufnimmt, stach MEVACO bereits früh mit seinen Online-Services heraus – darunter sowohl der intuitive Online-Shop mit Produkt-Konfigurator, Inspirationsbereich und Video Tutorials als auch die MEVACO-App, die Einblick in das gesamte Sortiment und alle Produktmuster gibt. Christian Mertens, E-Commerce Manager bei MEVACO erklärt:

„Was uns von den Marktbegleitern in der Metallbaubranche abhebt, ist, dass wir ein sehr aufgeschlossenes Unternehmen sind, was Digitalisierung betrifft. Wir versuchen, die Prozesse soweit wie möglich zu automatisieren. Im Shop bieten wir heute über 14.000 Artikel und durch unseren neuen MEVACO Configurator geht die Vielfalt nahezu ins Unendliche. Unser Angebot an Online-Services ermutigt Kunden, ihre Bestellungen digital abzuwickeln. Wir arbeiten stark darauf hin, dass dieser Anteil in den nächsten Jahren noch weiter steigt.“

Zuvor eingesetzte Suche war nicht für B2B geeignet

Wenn es darum geht, Kunden einen möglichst schnellen und einfachen Beschaffungsprozess zu ermöglichen, ist die Suche im Shop von zentraler Bedeutung. Doch die von MEVACO zuvor eingesetzte Suchlösung konnte die Anforderungen des Metallhändlers nicht erfüllen – sowohl was die Treffergenauigkeit als auch den Funktionsumfang betraf. Darüber hinaus hätte die Optimierung der Suchergebnisse viel Zeit und Ressourcen in Anspruch genommen. Genau das, was man als eCommerce-Team eines mittelständischen Unternehmens vermeiden will. Vor allem, wenn man noch sechs weitere Online-Shops zu betreuen hat.

Aus diesem Grund entschied sich MEVACO dazu, eine neue Lösung zu integrieren, und zog mehrere Anbieter in Betracht. Die Entscheidung fiel dann auf FactFinder, denn:

„Die Such- und Navigations-Lösung bringt Stärken in der Automatisierung mit und löst wichtige B2B-Anforderungen im Standard, wo andere entweder passen müssen oder hohen Customizing-Aufwand betreiben. FactFinder ist also genau das, was wir gebraucht haben“, sagt Christian Mertens.

B2B-Anforderungen, die FactFinder im Standard erfüllt:



Schnelle, fehlertolerante Suche in komplexen Produktdaten



Selbstlernende Ergebnisoptimierung



Minimale Ressourcenbindung im Tagesgeschäft



Exakte Artikelnummernsuche

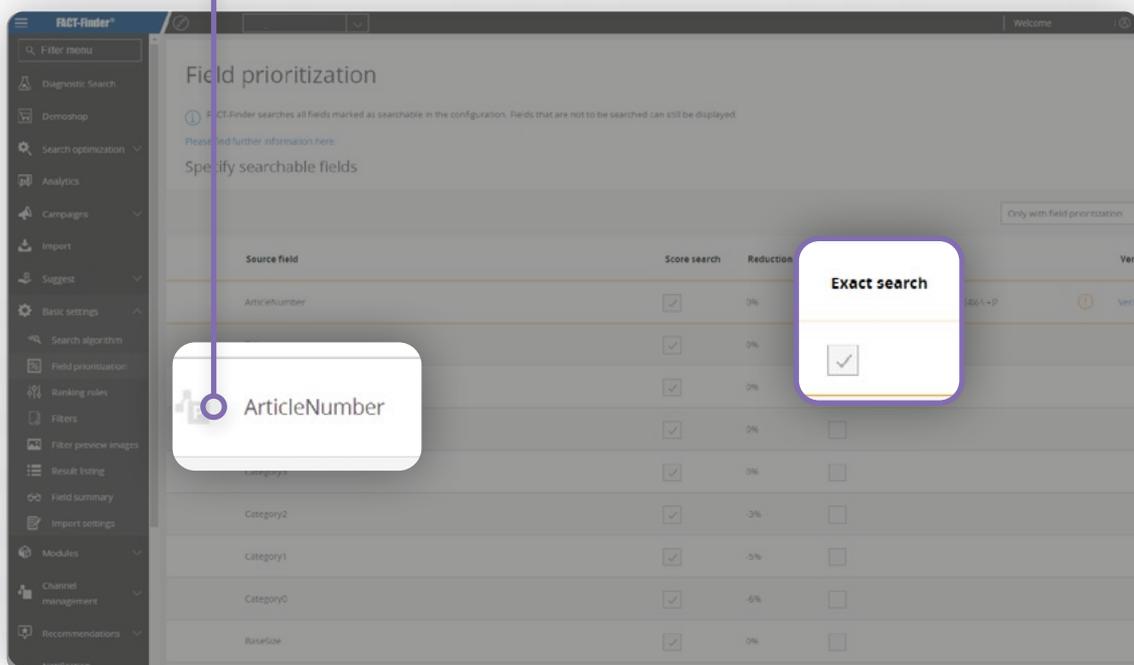
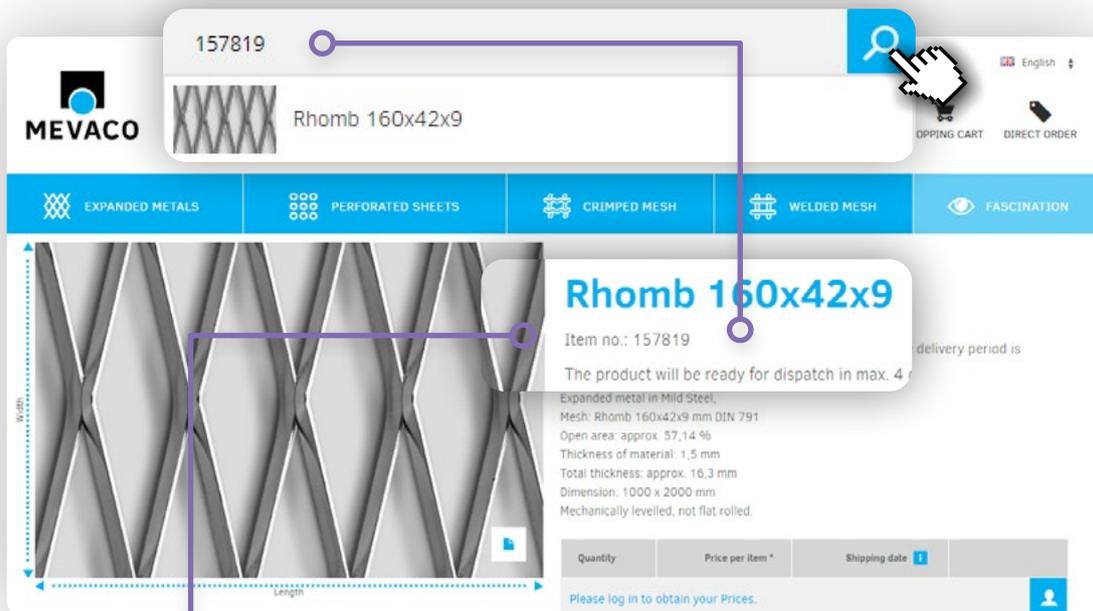


Unterstützung von Kunden-individuellem Pricing

FactFinder bringt maximale Ergebnis-Qualität mit minimalem Aufwand

„Nach reibungsloser Integration haben wir nur eine Ranking-Regel angelegt und pflegen die Synonyme und Filter-Konfiguration im wöchentlichen Turnus. Den Rest überlassen wir hauptsächlich den AI-basierten Algorithmen von FactFinder – wir setzen also sehr auf Automatisierung“, so Christian Mertens weiter. „Allein dadurch ist die Quote der gut gefundenen Suchbegriffe auf 94 Prozent gestiegen. Wir sind uns daher sicher, dass der Einsatz von FactFinder wesentlich zu unserem Online-Erfolg beiträgt.“

Auch für wiederkehrende Einkäufer ist die Suche im MEVACO Shop enorm wichtig. Denn wer sich bereits auskennt, sucht vorwiegend über Artikelnummern oder DIN-Normen. Über die FactFinder-Funktion „Exakte Suche“ schaltet MEVACO die Fehlertoleranz bei Nummernsuchen aus. So finden Produktexperten genau das, was sie brauchen – und nichts anderes.



Wiederkehrende Kunden suchen häufig nach Artikelnummern oder DIN-Normen. Mit der FactFinder Funktion „Exakte Suche“ bringt MEVACO solche Kunden direkt zum richtigen Produkt.

Next Steps: Suggest-Optimierung und CMS-Suche

Bereits mit den Core-Funktionen von FactFinder hat MEVACO seine Usability im B2B-Shop stark verbessert. Umso gespannter ist das eCommerce-Team, welche Resultate die nächsten Projekte bringen:

„Wir haben geplant, dass wir den Suggest weiter optimieren und die Suche auch für die CMS-Seiten integrieren.“

Wir haben noch viele Ideen, wie wir das Potenzial von FactFinder für unser zukünftiges Digitalwachstum nutzen können. Gut zu wissen, dass FactFinder genau wie wir immer an Innovationen arbeitet, die wir gerne nutzen wollen“, resümiert Christian Mertens.

Über FactFinder

FactFinder ist der europäische Marktführer für Product Discovery und Suche im eCommerce. Weltweit unterstützen wir mehr als 2.000 Online-Shops dabei, ihre Umsätze um 20 bis 33 Prozent zu steigern. Darunter Intersport, OBI, Stihl, Bergfreunde und MyTheresa.

Durch die Kombination von menschlicher und künstlicher Intelligenz – wir nennen sie Authentic Intelligence – verstehen wir die Bedürfnisse jedes Online-Shoppers schon ab dem ersten Klick. Intelligentere Algorithmen und menschliche Erfahrung bilden eine Einheit, die immer einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil bieten wird.

Mit FactFinder finden jeden Tag Millionen von B2C- und B2B-Einkäufern genau das, wonach sie suchen – schnell und personalisiert.



Jetzt kontaktieren

+49 7231 125972820

info@fact-finder.com

www.fact-finder.com

Weltweit vertrauen 2.000+ Online-Shops auf FactFinder

