



Der Versandhausberater

Seit 46 Jahren die Informationsquelle für die Entscheider der Versandhandelsbranche.

Der Versandhausberater – SPEZIAL

Nr. 03/2007 – 17.08.2007

Wie memo auch die Sichtbarkeit des Shops erhöht

Das Versandhaus memo steht für nachhaltig gute Büroartikel und -möbel. Das allein ist schon eine wertvolle Positionierung. Aber im Wettbewerb um die Kunden ist dieser Anspruch nicht genug. Wichtig ist heute auch, bei der Suche im Internet auf den ersten Rängen aufzutauchen - gerade bei allgemeinen Begriffen, wo Google-Adwords teuer wären. Im Zuge des jüngsten Relaunches seines Onlineshops hat memo mit dem IT-Dienstleister Ancud IT weit mehr als nur ein zeitgemäßes Frontend geschaffen. Ancud IT betreut memo seit 2003, als ein System von WWL abgelöst wurde.

Zentrale Kunden- und Produktdatenbank

memo bietet unter www.memo.de sein komplettes Produktsortiment, ergänzt um regelmäßig wechselnde Sonderangebote und Neuheiten, an. Insgesamt rund 9000 Artikel, die auch in Katalogen angeboten werden. Seine Kunden gewinnt der Büroartikel-Versender ebenfalls über Print- und Online-Werbung.

Während in den meisten Fällen Produktdaten und oft auch die Kundendaten im Shopsystem gepflegt werden, hat Ancud IT bei memo von Anfang an die relevanten Daten ausschließlich über XML-Schnittstellen aus der Warenwirtschaft und einer medienneutralen Produktdatenbank bezogen. Dies ist heute ein Vorteil, denn die fehleranfällige und bei hohen Zugriffszahlen aufwändige doppelte Bestandführung entfällt.

Und das ist auch nötig, denn dank der hohen Performanz und guten Bedienbarkeit des neuen Shops haben Click-Popularität und Besucherfrequenz der Internetseite stark zugenommen. Aufgrund der Suchmaschinenoptimierung steht memo zudem seit 2004 konstant unter den Top 10 bei Google.

Seiten werden dynamisch generiert und optimiert

Hohe Geschwindigkeit ist hier Pflicht, höchste Datenaktualität jedoch auch. Stephan Krauss, bei Ancud IT für den Kunden memo AG verantwortlich, erläutert das Prinzip der Shop-Optimierung: "Unsere Seite ist technisch für Google sehr gut verständlich. Die wesentlichen Elemente sind nicht in Javascript gehalten, was Google & Co. die Verarbeitung erschweren würde. Dazu kommt, dass der Title-Tag und die URL sich mitbewegen."

Ein einfaches Beispiel: Ein Nutzer - seit kurzem auch vielleicht ein Privatkunde - gibt bei Google "Stifte" ein. Auf Rang 1 der Suchergebnisse taucht Memo mit dem entsprechenden Keyword in der Headline und dem "Snippet", also dem Umfeldtext, auf. Diese Headline findet sich auch im Title-Tag und in der URL, also der konkreten Shop-Adresse. "Für Google sind das zwar nur einzelne Anhaltspunkte bei der Gewichtung, aber sie tragen zu einer guten Platzierung bei", so Krauss.

Entscheidend ist dabei, dass diese Seiten dynamisch generiert werden. In Sekundenbruchteilen entstehen die Seiten aufgrund aktuell angebotener und lieferfähiger Artikel erst. Keine statischen Seiten, die häufig zwar schnell sind, aber nicht exakt die Suche treffen oder aber Lieferengpässe verschleiern.

Java statt AJAX, der Verständlichkeit halber

Ancud hat den Shop in Java programmiert. Dadurch kann memo auch die höheren Zugriffszahlen mit konstanter, verblüffend hoher Geschwindigkeit verarbeiten. Und Java ist eine "Hochsprache", was gute Verständlichkeit für Suchmaschinen bedeutet. Gegenüber Programmierungen, die zwingend Javascript beim Nutzer erfordern - etwa aufwändige AJAX-Programmierungen - hat dies einen weiteren Vorteil, meint Krauss: Der Anbieter kann zum einen sicher sein, dass die meisten Nutzer den Shop sicher bedienen können.

Außerdem sei es weitestgehend gewährleistet, dass in allen Browsern der Shop gleich dargestellt wird. Scriptsprachen setzt Ancud IT allerdings ebenfalls ein. Künftig z.B. bei der Suche. Aktuell wird schon bei der Registrierung im Hintergrund geprüft, ob die eingegebene e-Mail-Adresse korrekt ist. Täuschungen und Lieferverzögerungen oder Schlimmerem wird so frühzeitig ein Riegel vorgeschoben. Diese Hintergrundsuche ist eine AJAX-ähnliche Anwendung.

Derzeit richtet Ancud IT ein neues Adressmanagementsystem ein, das eine spezifische Segmentierung und Analyse des Kundenstamms ermöglicht.

Mehr Infos: www.ancud.de