

Pressemitteilung

Bonusprogramm sorgt für treue Kunden in Autoteile-Online-Shop

- **W+S Autoteile führt neues Bonusprogramm im Online-Shop ein, um Kunden zu binden**
- **Speed4Trade implementiert maßgefertigtes Plug-in für Kundenshop auf Basis der hauseigenen Lösung „Commerce“ und harmonisiert Design und Prozesse**
- **Anreiz zum Bonuspunkte Sammeln und Einlösen begeistert Autoteile-Shop-Kunden**

Altenstadt, 14.03.2023: Für Kunden mit wiederkehrendem Teilebedarf hat die W+S Autoteile GmbH ein Bonusprogramm im eigenen Online-Shop eingeführt. Registrierte Kunden sammeln automatisch mit jeder getätigten Bestellung Bonuspunkte und können diese beim Bestellen einlösen. Das E-Commerce-Softwarehaus Speed4Trade wurde damit betraut, das konzipierte Kundenbindungsprogramm in den Shop einzubauen. Die kundenseitige Akzeptanz und Wirkung aus Sicht des Autoteile-Händlers ist hervorragend.

Bonusprogramm im Online-Shop soll im Wettbewerb um wiederkehrende Kunden punkten
Gestartet als Fachhändler bei Ebay, nahm die Erfolgsgeschichte von W+S Autoteile bereits im Jahr 2005 ihren Anfang. Als Speed4Trade-Kunde der ersten Stunde betreibt das Unternehmen seit vielen Jahren erfolgreich einen [Online-Shop für Kfz-Ersatzteile und -Zubehör](#). Die technisch-funktionale Basis bildet das bewährte Shopsystem „Speed4Trade Commerce“.

Mit dem neuen Bonusprogramm möchte W+S Autoteile Stammkunden gewinnen und den Anteil fester Kundenkonten und deren Bestellungen am Gesamtbestellvolumen erhöhen. Außerdem möchte man damit das Käuferlebnis im Shop aufwerten und im Wettbewerb mit anderen Marktplätzen erfolgreich Kunden konvertieren.

W+S-Autoteile bewertet Implementierungsprojekt und Akzeptanz im Shop als erfolgreich
Die Anforderung für die Implementierung lautete: Der Kundenvorteil muss klar ersichtlich sein und die Effekte müssen sich harmonisch und automatisiert ins Shop-Design und in bestehende Prozesse einfügen. Das Shopsystem „Speed4Trade Commerce“ wurde optimal für die gestellten Anforderungen erweitert. Die Softwarearchitekten haben ein maßgefertigtes Plug-in entwickelt, welches die Klassifizierungssystematik des Bonusprogramms optimal im Frontend und Backend des Shops unterstützt. Ebenso wurden die Effekte auf die definierten Prozesse rund um Aufträge, Retouren und Stornos harmonisch integriert. Die Auftragsstatus zwischen Shop und ERP-System werden über die Middleware „Speed4Trade Connect“ synchronisiert.

Dominik Duensing, Geschäftsführer von W+S Autoteile resümiert das Projekt: „Die Umsetzung des Bonuspunkte-Projekts verlief in gewohnter Weise professionell und effizient. Unser Konzept

wurde schnell verstanden und präzise umgesetzt. In einem kurzen Refinement-Prozess wurden die neuen Menüs und Schaltflächen harmonisch in das aktuelle Layout eingebettet.“

Und auch mit der Akzeptanz seiner Kunden zeigt sich Dominik Duensing zufrieden: „Die Anzahl der festen Kundenkonten ist gegenüber dem vergleichbaren Zeitraum vor Launch des Bonuspunkteprogramms messbar gestiegen. Das Bonuspunkteprogramm erfreut sich stetig wachsender Beliebtheit innerhalb unserer Kundschaft. Es werden täglich Einlösungen von Bonuspunkteguthaben wiederkehrender Käufer verzeichnet.“

W+S Autoteile versendet im Durchschnitt monatlich 35.000–40.000 Pakete an Kunden in Deutschland und dem EU-Ausland. Mit Hilfe der Lösung „Connect“ von Speed4Trade verkauft der Autoteile-Online-Händler neben dem Shop auch über die Online-Marktplätze Ebay, Amazon, Daparto und Autoteile-Markt.

Die Success Story samt Interview mit dem W+S-Geschäftsführer Dominik Duensing gibt es zum Lesen unter www.speed4trade.com/success-story-ws-autoteile/?pm-032023 .

Über Speed4Trade

Die Speed4Trade GmbH entwickelt Software für den digitalen Handel. Das E-Commerce-Softwarehaus ist darauf spezialisiert, digitale Plattformen wie Online-Shops, Marktplätze oder Serviceportale aufzubauen und solche mit vorhandenen IT-Systemen zu verbinden. Speed4Trade hilft Herstellern und Händlern aller Branchen mit Schwerpunkt des automobilen Aftermarkets dabei, digitale Geschäftsmodelle mit automatisierten Prozessen zu verwirklichen. Getreu der Vision „Kundennähe durch digitale Lösungen“ erhalten B2B- und B2C-Anbieter durch Speed4Trade sicher, zuverlässig und effizient direkten Zugang zu mehr Kunden und Umsatz. Hierfür baut das Unternehmen auf eigenentwickelte, skalierbare Softwareprodukte und schafft performante Schnittstellen. Die erfahrenen Softwarearchitekten unterstützen ihre Kunden in allen Projektphasen, von der ersten Idee bis zur erfolgreichen Realisierung. Das international tätige Unternehmen mit 100 Mitarbeitern ist im bayerischen Altenstadt a. d. Waldnaab ansässig.

www.speed4trade.com

Pressekontakt



Speed4Trade GmbH
Anja Melchior
Head of PR & Communications
Tel. +49 9602 9444-0
presse@speed4trade.com

Oder besuchen Sie unser [Pressecenter online](#)

Anmerkung Fotomaterial für die Redaktion:

Fotomaterial und Grafiken zur Pressemitteilung finden Sie in print- und webfähiger Auflösung als komprimierte Zipdatei unter folgendem Link zum kostenfreien Download:

www.speed4trade.com/downloads/presse/Pressematerial-Speed4Trade-Success-Story-W+S-Autoteile.zip

Bildtitel und -untertitel:

- PM-Speed4Trade-Success-Story-W+S-Autoteile-Titelbild und PM-Speed4Trade-Success-Story-W+S-Autoteile:

Speed4Trade implementiert Kundenbindungsprogramm in den W+S-Autoteile-Online-Shop auf Basis der hauseigenen Lösung „Commerce“ und harmonisiert Design und Prozesse.

Fotograf/Quelle: Speed4Trade

- PM-Speed4Trade-Success-Story-W+S-Autoteile-Screen:

Bonusprogramm sorgt für treue Kunden: Anreiz zum Bonuspunkte Sammeln und Einlösen begeistert Shop-Kunden von W+S Autoteile.

Fotograf/Quelle: Speed4Trade

- PM-Speed4Trade-Success-Story-W+S-Autoteile-Ansprechpartner:

Dominik Duensing, Geschäftsführer von W+S Autoteile, zeigt sich mit dem Implementierungsprojekt und der Akzeptanz seiner Kunden sehr zufrieden.

Fotograf/Quelle: W+S Autoteile