

DOMAIN-INTEGRATION FÜR ONLINE-SHOPS: SEO-SICHTBARKEIT STEIGERN, TRAFFIC GENERIEREN, UMSATZ STÄRKEN

Die erfolgreiche Zusammenführung von zwei Online-Shops zu einer starken Domain am Beispiel von betriebsausstatter24.de und hahn-kolb.de

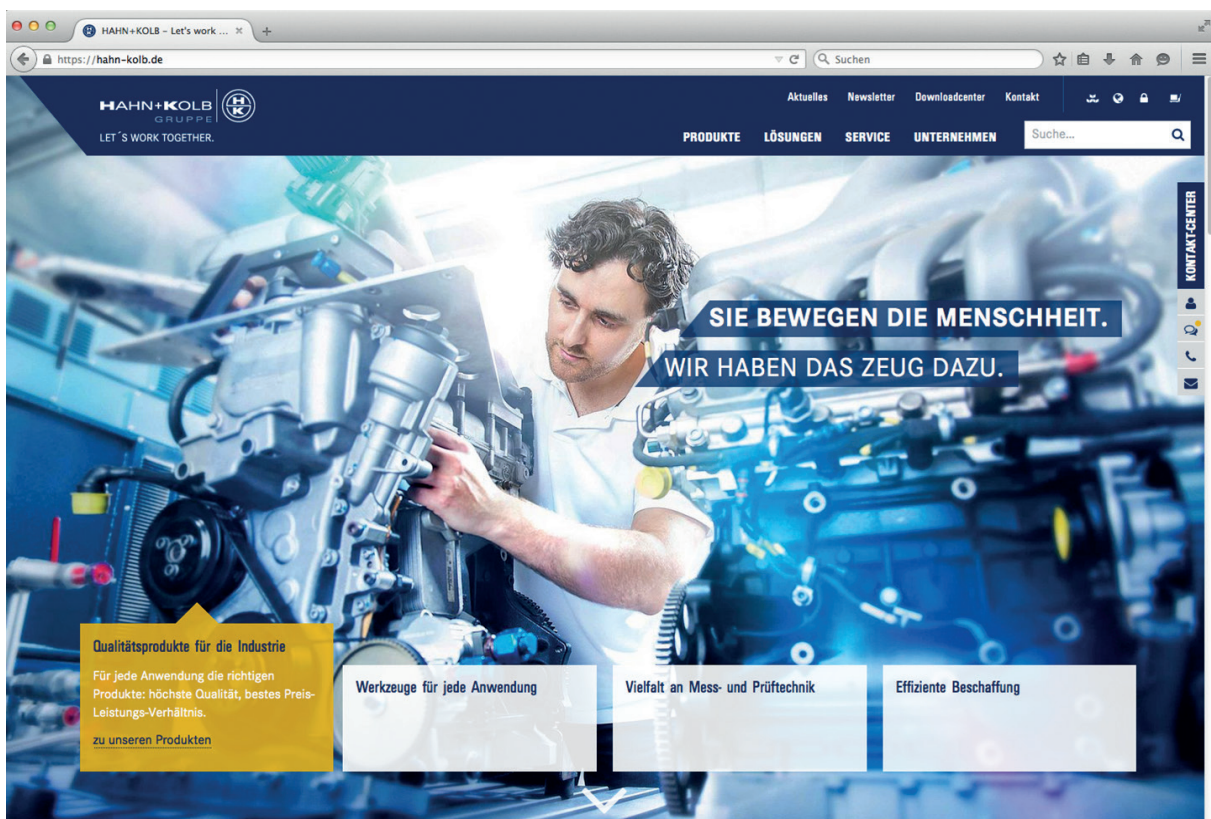


Abb.: Screenshot Startseite © HAHN+KOLB Werkzeuge GmbH

„Mit dem neuen Portal von HAHN+KOLB hat VOTUM die technischen Voraussetzungen für einen starken B2B-Auftritt geschaffen. Jetzt galt es, das volle Online-Marketing-Potenzial der zwei bestehenden Shops auf eine gemeinsame Domain zu übertragen. VOTUM hat diese Aufgabe optimal gelöst und die Sichtbarkeit für hahn-kolb.de nicht nur erhalten, sondern nachhaltig gestärkt und zusätzlich qualifizierten Traffic generiert.“

Kevin Wiredu,
Projektleiter E-Commerce, HAHN+KOLB Werkzeuge GmbH

Das Ziel:

Online-Marketing-Potenziale bündeln und nachhaltig steigern

Bisher waren der Online-Shop betriebsausstatter24.de und das B2B-Portal hahn-kolb.de strikt voneinander getrennt. Unterschiedliche Designs und Benutzerführungen machten es für die Kunden schwer, den gemeinsamen Ursprung HAHN+KOLB dahinter zu erkennen. Beide Marken traten online teilweise sogar in Konkurrenz zueinander auf. Als langjähriger Partner der HAHN+KOLB-Gruppe bekam VOTUM den Auftrag, im Rahmen eines strategischen Relaunchs beide Online-Shops im neuen Unternehmensportal hahn-kolb.de zusammenzuführen. Entstehen sollte ein Shop, der seinen Kunden neben 60.000 Produkten auch hohe Serviceleistungen und einen umfassenden Contentbereich mit relevanten Informationen zu Sortiment und Unternehmen bietet. Ziel war es, die herausragende B2C- und B2B-Kompetenz von HAHN+KOLB in einem starken Portal sichtbar zu machen und schlummernde Potenziale für Markenbildung, Leadgenerierung und Umsatzsteigerung zu aktivieren.

Die Herausforderung:

Markenzusammenführung ohne Sichtbarkeits-, Traffic- und Umsatzverluste

Ohne hochwertiges Qualitätsmanagement besteht bei der Fusion großer Online-Shops ein reales Risiko, Sichtbarkeit und Umsätze zu verlieren: Kunden finden ihren Shop nicht mehr, Linkkooperationen führen ins Leere und vielgelobte Fachinformationen sind plötzlich nicht mehr verfügbar. Infolgedessen bleibt die Sichtbarkeit des neuen Online-Shops hinter der seiner Vorgänger zurück, die Benutzerzahlen sinken und es werden weniger Umsätze generiert.

Die Lösung:

Zielgenaue Integrationsstrategie fokussiert Suchmaschinen-Sichtbarkeit und steigert nachhaltig Traffic und Umsatz

VOTUM arbeitete für HAHN+KOLB eine zielgenaue Integrationsstrategie für beide Online-Shops aus. Hierzu wurden zunächst die bestehenden Content-Assets von betriebsausstatter24.de und hahn-kolb.de gesichtet und erfasst. Im zweiten Schritt wurden sie nach ihrer Wichtigkeit für die Sichtbarkeit der jeweiligen Shops evaluiert und dem Arbeitsaufwand gegenübergestellt, der für eine Übertragung auf das neue Portal notwendig war. Unser Resultat war eine detaillierte, nach Relevanz priorisierte Content-Map zur Steuerung und Kontrolle der weiteren Fusion beider Online-Shops.

Im folgenden Schritt erstellten wir auf Basis der Content-Map ein performanceoptimiertes Konzept zur Weiterleitung der Benutzer und Suchmaschinen von den bisherigen Domains auf die neue Online-Plattform. Wenn sie jetzt ein bestimmtes Produkt oder bestimmte Informationen auf den bisherigen Online-Shops erreichen wollen, werden sie ohne Umwege zu einem identischen Ziel auf der neuen Online-Plattform von HAHN+KOLB geführt. Auf diese Weise konnten wir nicht nur die höchstmögliche Kundenzufriedenheit sicherstellen, sondern auch eine vollständige Übertragung und Zusammenführung der Suchmaschinen-Rankings auf die neue Online-Plattform.

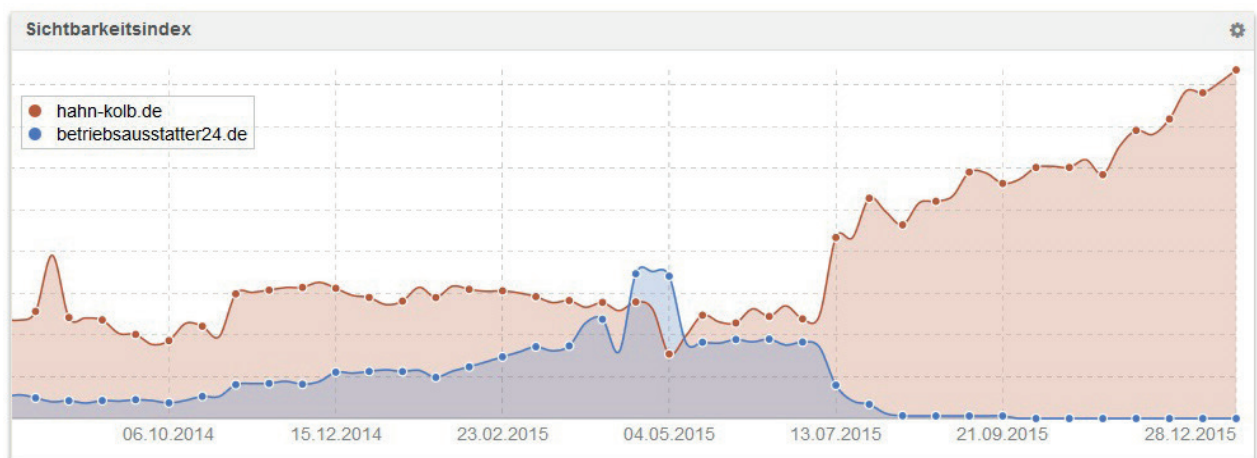


Abb.: Screenshot Sichtbarkeitsindex © SISTRIX GmbH

Die Strategie:

Umfassend und vorausschauend – Die Integrationsstrategie für HAHN+KOLB

- Die Erfassung aller Content-Assets stellt sicher, dass beim Umzug keine Inhalte verloren gehen
- Das Weiterleitungskonzept sorgt dafür, dass alle Nutzer zu den Informationen und Produkten gelangen, die sie suchen
- Das Weiterleitungskonzept stellt außerdem sicher, dass Suchmaschinen bestehende Rankings vollständig von den bisherigen Online-Shops auf die neue Online-Plattform übertragen
- Dank korrekter Weiterleitung bleiben bestehende Linkkooperationen aktiv und bringen zusätzliche Besucher und Link Power zu HAHN+KOLB



Infografik: Der erfolgreiche Weg zu mehr Online-Leadgenerierung und Umsatzsteigerung im B2B

© VOTUM GmbH

Der Erfolg:

Herausragende Online-Marketing-Werte

- ✓ Vollständiger Erhalt aller relevanten Content-Assets
- ✓ Vollständige Übertragung der Suchmaschinen-Sichtbarkeit auf die neue Online-Plattform
- ✓ Nachhaltige Fokussierung auf Stärkung der Suchmaschinen-Sichtbarkeit
- ✓ Stärkung der Marke HAHN+KOLB

Vorteile HAHN+KOLB

- ✓ Steigende Suchmaschinen-Sichtbarkeit seit dem Relaunch
- ✓ Steigender Traffic aus allen Online-Marketing-Kanälen
- ✓ Erhöhte Kosteneffizienz durch geringeren Administrationsaufwand
- ✓ Erhöhte Leadgenerierung bei Neukunden
- ✓ Steigende Umsätze im Online-Handel

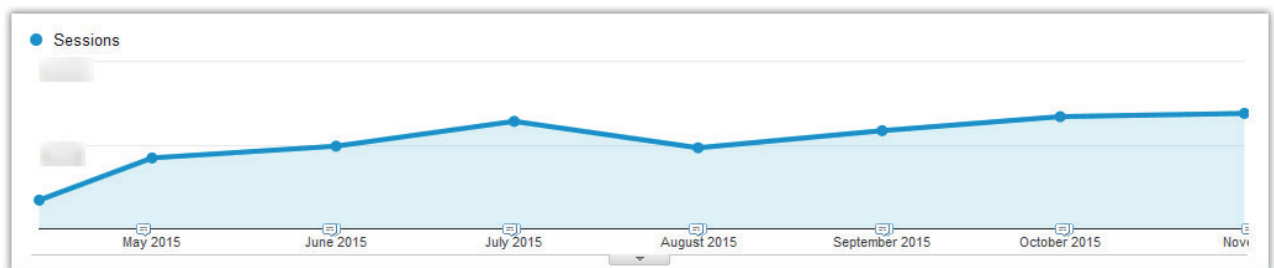


Abb.: Entwicklung organischer Traffic von hahn-kolb.de seit Relaunch © Google

Die Fakten

Kunde:

- HAHN+KOLB Werkzeuge GmbH
- Zielgruppe: B2B
- Gründung: 1898
- Mitarbeiter: 850
- Sitz: Ludwigsburg
- Umsatz: 218 Mio. Euro (2014)
- Tochter der Würth-Gruppe, einem der weltweit führenden Unternehmen der Branche Werkzeugdienstleister und Systemlieferanten
- Online www.hahn-kolb.de

Aufgabe:

- Planung und Steuerung der Übertragung der Suchmaschinen-Sichtbarkeit bei der Fusion von zwei Online-Shops und ihrer Content-Assets

Leistungen VOTUM:

- Strategische Beratung
- Erfassung und Priorisierung der Content-Assets
- Erstellung eines Weiterleitungskonzepts
- Relaunch-Begleitung
- Qualitätssicherung und Monitoring

Ihr Ansprechpartner



Alexander Janthur
Geschäftsführer
beratung@votum.de

VOTUM GmbH
Ohlauer Straße 43
10999 Berlin

Tel.: +49 30 28 47 26 40 - 0
Fax: +49 30 28 47 26 40 - 75
www.votum.de/kontakt/

Folgen Sie uns auf unseren Social-Media-Kanälen:

 facebook.com/votum.gmbh

 [@votum_gmbh](https://twitter.com/votum_gmbh)

 google.com/+VotumDe

Über VOTUM

Die E-Commerce-Agentur VOTUM bietet seit 1997 digitale Gesamtkonzepte und technische Lösungen aus einer Hand. Wir beraten Unternehmen aus dem B2B und B2C bei der Strategie, ihrer Digitalen Transformation und realisieren die komplette technische Umsetzung ihrer Projekte.

Mit unseren Kunden erarbeiten wir innovative E-Commerce-Lösungen – auch in speziellen Projekträumen für intensive Zusammenarbeit. Wir gestalten und entscheiden gemeinsam in agilen Prozessen, auf kurzen Wegen und mit voller Transparenz.

VOTUM ist inhabergeführt und netzwerkunabhängig. Die drei Geschäftsführer Alexander Janthur, Martin Sperling und Peter Breuer arbeiten mit über 70 Mitarbeitern in den Bereichen Strategie, Design, Online-Marketing und Technologie gemeinsam mit Kunden wie der Würth-Gruppe, Axel Springer, Universal Music, medi international und HAHN+KOLB zusammen.