**Influenza della pandemia di Corona sul commercio online**

**Dall'inizio della chiusura dei negozi a causa della pandemia di Corona, il commercio al dettaglio si è spostato su Internet. Dall'inizio della pandemia, la piattaforma loadbee per il contenuto dei prodotti ha iniettato tante descrizioni di prodotti nei negozi web come al solito solo il Venerdì Nero - e lo fa da settimane. Poiché il loadbee inietta le descrizioni dei prodotti solo quando un cliente apre una pagina di dettaglio del prodotto, una cosa è certa: la digitalizzazione degli acquisti ha avuto un effetto turbo a causa della pandemia.**

**Ecco come nascono i dati:**

loadbee riproduce automaticamente le descrizioni dei prodotti dei produttori nei negozi online dei rivenditori quando un cliente online apre la pagina dei dettagli del prodotto. L'assegnazione viene effettuata tramite EAN. Loadbee carica quindi le immagini del prodotto, i testi, i video, i fogli dati, i contenuti 3D, ecc., Nelle pagine dei dettagli del prodotto dei negozi collegati che i produttori hanno caricato sul loadbee, nella progettazione e nel layout del marchio. Ogni mossa viene registrata in modo anonimo sul server loadbee. Il grafico mostra (indicizzato) la frequenza con cui loadbee ha messo in evidenza i profili dei prodotti multimediali dei produttori di marchi nei negozi online dei loro rivenditori dall'inizio dell'anno.

**Il commercio via Internet continuerà?**

Per poter acquistare online, i consumatori che finora hanno effettuato principalmente acquisti stazionari devono prima superare gli ostacoli all'accesso agli acquisti online, come le procedure di pagamento e conoscere i processi di acquisto online. Una volta che avrai imparato questo, apprezzerai sicuramente la convenienza, la più ampia varietà di prodotti e il risparmio di tempo. E non torneranno completamente ad acquistare articoli dai negozi fissi. Questo può essere visto in tutti i settori nella continua crescita della quota online delle vendite totali. Questo è esattamente dove si trovano le opportunità e le sfide per tutti coloro che vendono online.

**Devono essere sviluppati concetti di vendita intelligenti**

"Naturalmente, la quota di mercato online non rimarrà a questo livello quando riapriranno i negozi, ma dobbiamo presumere che molti consumatori, che finora hanno fatto solo acquisti fissi, supereranno gli ostacoli all'accesso al commercio elettronico e in in futuro effettueranno alcuni dei loro acquisti online ", afferma Klaus Wartlik, amministratore delegato di loadbee GmbH. "Pertanto, è essenziale che marchi e rivenditori sviluppino concetti di vendita online intelligenti".

Il 58% dei clienti lascia i negozi web a causa della mancanza di informazioni sui prodotti, come ha dimostrato uno studio iAdvize! Lo studio ha dimostrato che il 58% degli acquirenti online abbandona i propri acquisti a causa della mancanza di informazioni sui prodotti (iAdvize, 2019). Pertanto, informazioni sul prodotto emozionanti, convincenti e dettagliate, come immagini, filmati o rendering 3D, sono cruciali per aiutare i clienti a prendere le loro decisioni di acquisto.

**loadbee, porta automaticamente le migliori informazioni sui prodotti nei web store**

La società tecnologica di Stoccarda loadbee, fondata nel 2013, aiuta i negozi online e i marchi a presentare meglio i prodotti online. Con loadbee, i produttori possono integrare informazioni estese e significative sui loro prodotti nei negozi web, oltre alle informazioni già disponibili presso i rivenditori.

**Veloce e facile per marchi e rivenditori**

L'integrazione di loadbee nei negozi online è una semplice attività di copia e incolla. Non appena il rivenditore online ha integrato il collegamento e il marchio ha caricato automaticamente le informazioni sui propri prodotti sulla piattaforma loadbee, i marchi e i rivenditori saranno in grado di offrire ai propri clienti un'esperienza di acquisto migliore con informazioni complete sul prodotto.

**Testato: 25% di vendite in più con loadbee**

I partner loadbee come Bosch-Siemens-Haushaltsgeräte hanno aumentato il loro tasso di conversione fino al 25%. Con loadbee, i rivenditori integrano i propri contenuti con contenuti informativi e coinvolgenti dal punto di vista emotivo di molti dei marchi che già lavorano con loadbee.

**Con loadbee, oltre 300 produttori di marchi raggiungono oltre un milione di clienti ogni giorno nelle pagine dei dettagli del prodotto di oltre 1.300 negozi online. In questo modo, i produttori di marchi integrano le informazioni sui prodotti dei rivenditori online in tutti i settori in oltre 40 paesi. Test comparativi hanno dimostrato che l'uso di loadbee genera il 25% in più di vendite.**

**Contatto per i produttori:  
Telefono: +49 711 914 017 46  
e-mail:** [**brands@loadbee.com**](mailto:brands@loadbee.com)

**Contatto per i rivenditori  
Telefono: +49 711 914 017 56  
e-mail: retailers@loadbee.com**

**Contatto stampa:  
Carmen Renz  
Telefono: +49 170 7068 633  
E-mail:** [**press@loadbee.com**](mailto:press@loadbee.com) **loadbee GmbH  
Nikolaus-Otto-Strasse 13  
70771 Leinfelden-Echterdingen**