

shuyao.de

Case Study **OXIDCMS**



Mit Content zum Commerce

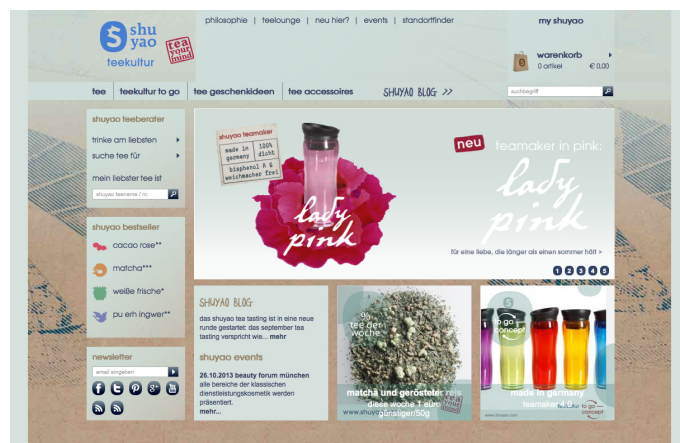
Der Kunde

Über ein Jahr lang bereiste sie Asien. Zurück in Deutschland begann die aufregendste Reise ihres Lebens: Nicola Baumgartner beendete ihre Konzernkarriere und gründete



die Marke shuyao. Inspiriert von der fernöstlichen Teehauskultur eröffnete sie in Düsseldorf ihre shuyao Teelounge; eine Kombination aus Gastronomie- und Einzelhandelskonzept, die die 5000 Jahre alte Teekultur Asiens

erlebbar macht. Ein Ort, um die ganze Vielfalt des Tees zu probieren und sich ausführlich beraten zu lassen. Zu einem solchen Ort sollte auch der shuyao Webshop werden.



shuyao Startseite

Die Aufgabe

Der shuyao Online-Shop sollte sich weiterentwickeln, die Evolution von der Plattform zum Portal schaffen. 4fb wurde mit der Konzeption und Implementierung eines kompletten Relaunches betraut und hat einen Shop geschaffen, der perfekt zur Marke passt. Teetrinker aus ganz Europa können sich in die Welt der Tees entführen lassen, bequem aus dem über 3000 Tees umfassenden Sortiment bestellen und sich untereinander austauschen.



Die Herausforderung

Die shuyao Strategie lautete, den bereits bestehenden Shop per Content Marketing zum Tee-Portal zu entwickeln. Es galt also, Produkte und Content miteinander zu verknüpfen, bzw. die unterschiedlichsten Content-Typen wie Blogartikel, Events, Standorte usw. an das Shopsystem anzupassen. Der Schlüssel: OXIDCMS – die Verbindung der eigenständigen Premium-Systeme OXID eShop und CMS CONTENIDO in einer Lösung. Zur grenzenlosen Integration von Content im Shopsystem, ideal für Storebetreiber, die dem User am digitalen Touchpoint das Maximum an Einkaufserlebnis bieten möchten. Weg vom Hardselling-Look des E-Commerce. Hin zu einem Shop, der dank Storytelling dem Nutzer gefällt – und damit auch Google.

Die Lösung

Yin & Yang in Balance: shuyao.de lebt die perfekte Symbiose von Content & Shop. Die ausgewogene Mischung aus Storytelling und detaillierten Produktinformationen erschafft fließende, für den User unsichtbare Grenzen zwischen Blog und Shop. Hier werden Produkte und ihre Geschichten zum Kauf angeboten.

CMS Power für OXID eShop am Beispiel von www.shuyao.de

Der User kann sich bei einer Tasse Tee zurücklehnen, virtuell durch den Shop schlendern, sich informieren und inspirieren lassen. Außerdem enthält shuyao.de alle Zutaten, die für den Erhalt und Ausbau einer starken Community mit extrem hohem Stammkundenanteil nötig sind.

„Wir hatten nie vor, einfach nur Tee zu verkaufen. Wir wollen unsere Kunden informieren, unterhalten, mit ihnen in Kontakt treten. Die fernöstliche Teekultur in ihren Alltag übersetzen und ein Lebensgefühl vermitteln. Dafür produzieren wir Content, erzählen Geschichten über und rund um unsere Produkte, interagieren mit unserer äußerst regen Community. OXIDCMS hilft uns dabei, denn es ist die ideale Ergänzung zu unserem Shop. Mit diesem Tool können wir Stories uneingeschränkt und jederzeit flexibel tief in den Shop integrieren. Egal ob Events, Unternehmensseite, Video oder Blogartikel, OXIDCMS schafft uns den Raum für jeden Contenttyp und ermöglicht unseren Redakteuren ein komfortables Arbeiten.“

Nicola Baumgartner, Geschäftsführerin
shuyao GmbH

Highlights der Features & Funktionen

- Verbindung von Produkte & Content:
 - Anzeige von Produkten im Contentbereich in der linken oder rechten Spalte
 - Darstellung von Content auf der Produktdetailseite in einem eigenen Reiter
- Blogfunktion mit Artikelkommentierung
- Eventkalender zur Darstellung von Terminen und Veranstaltungen
- Storefinder für die shuyao Bezugsquellen
- Erweiterung der OXID Suche auf die Content-Bereiche des CMS, so dass neben Produkten auch Inhalte aus dem CMS gefunden werden können
- Glossar, wobei Fachbegriffe sowohl aus der Produktbeschreibung als auch aus dem Content mit Glossareinträgen verlinkt werden (via externes Modul)
- Landing Pages/Microsites für Aktionen & Social Media
- Standortfinder zur Verwaltung und Darstellung von Filialen

Fazit

Eine optimale Verzahnung von Produkten und unique Content, verpackt im stimmigen Design und versehen mit innovativen Funktionen, die den Kunden durch den Informations- und Kaufentscheidungsprozess leiten und begleiten. Neben der Umsetzung des Shops übernimmt 4fb außerdem die Konzeption von Microsites, die Nicht-Teetrinker einlädt, einen Blick über den Rand ihrer Kaffeetasse zu werfen.



Storytelling statt Hardselling – mit OXIDCMS von four for business AG

OXID CMS

- Content Marketing mit OXID eShop
- Von der Plattform zum Portal
- Mehr Shopping-Erlebnis am digitalen Touchpoint
- CMS Power für OXID eShops

four for business AG, Offenbach a. M.

Partner für anspruchsvolle E-Business- und Kommunikationslösungen.

Seit 1998 realisiert das Unternehmen komplexe Projekte in den Geschäftsfeldern Portale und Corporate Websites, eCommerce-Lösungen, digitale Kommunikation sowie Anwendungs- und Individualentwicklung.

Darüber hinaus hat sich 4fb einen internationalen Ruf durch die Entwicklung und Implementierung des Open Source Content Management Systems (CMS) CONTENIDO erworben.

Kontakt



Nordring 82B
63067 Offenbach a.M.
Deutschland

Tel.: + 49 80 10 82 10
Fax: + 49 80 10 82 79
info@4fb.de

www.4fb.de
www.facebook.com/fourforbusiness