

Life Is On

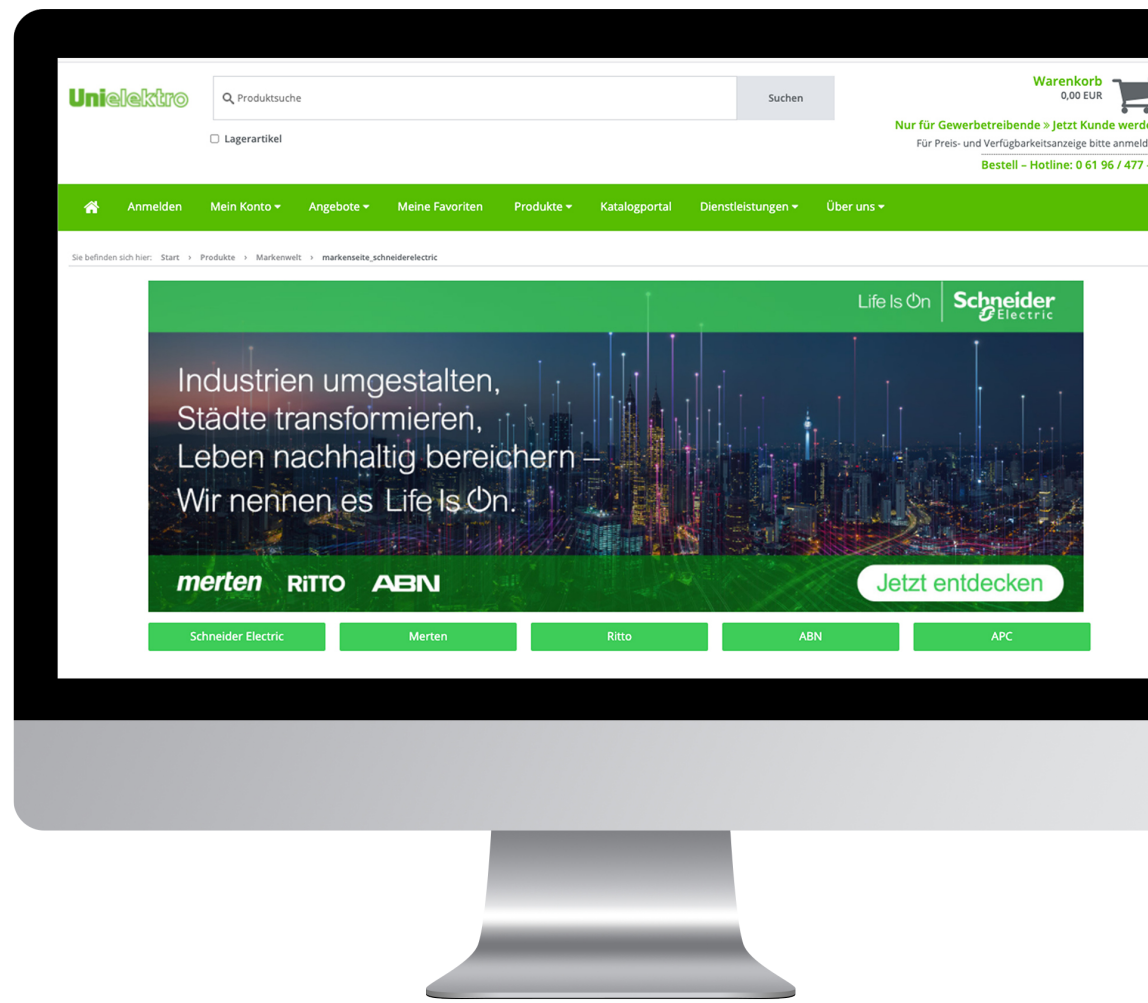
Schneider
Electric

OXOMI®

So präsentiert Schneider Electric die eigene Markenwelt und aktuelle Kampagnen – mit OXOMI Stories

Case Study

Stand: April 2022





“Wie können wir all unsere Partner im Handel mit **hochwertigen und umfangreichen Landingpages** zu unseren Produkten und Marken verkaufsfördernd unterstützen?

Diese Frage hat uns lange beschäftigt – besonders wichtig war uns, dass sowohl die Verteilung an die Großhändler als auch die Integration in deren System und Webshops möglichst einfach sein sollte.

OXOMI Stories bietet uns dafür endlich die **perfekte Lösung!**“

Vera Mikosch, Director Strategy & E-Commerce bei Schneider Electric

Herausforderung/ Ziele:

- » Guten, vordefinierten und geprüften Content im Landingpage-Format zu einer großen Anzahl an angebotenen Partnern im Handel bringen
- » Es muss möglich sein zu steuern, welche Partner im Handel Zugriff auf den Content haben
- » Die Integration in die eigenen Systeme wie den Onlineshop muss für diese Partner möglichst einfach sein
- » Die Erstellung dieser Landingpage muss möglichst einfach und intuitiv gelingen

Lösung:

- » Schneider Electric erstellt Landingpages mit OXOMI Stories
- » Die Weitergabe erfolgt über die bereits bestehende Infrastruktur von Partnerschaften auf der OXOMI-Plattform, gezielte Steuerung der Weitergabe über “Partnerrollen”

Schnittstellen:

- » Integration von OXOMI Stories in Onlineshops und auf Websites erfolgt per JavaScript

Life Is On



Die Kunden im Großhandel kaufen heutzutage immer häufiger online ein und erwarten dabei **umfassende Produktinformationen**, um sich in kurzer Zeit optimal informieren zu können. Gerade für das vom Fachkräftemangel geplagte Handwerk und die Instandhaltung ist das ein sehr wichtiger Faktor – denn so können sie wiederum ihre Kunden besser und schneller bei der Kaufentscheidung beraten.

Immer größer werdende Sortimente machen es für Großhandel und Hersteller zu einer stetig wachsenden Herausforderung, diese Produktinformationen auch anbieten zu können. Sie müssen erstellt, möglichst effizient verteilt und leicht zugänglich gemacht werden – ein großer Aufwand.

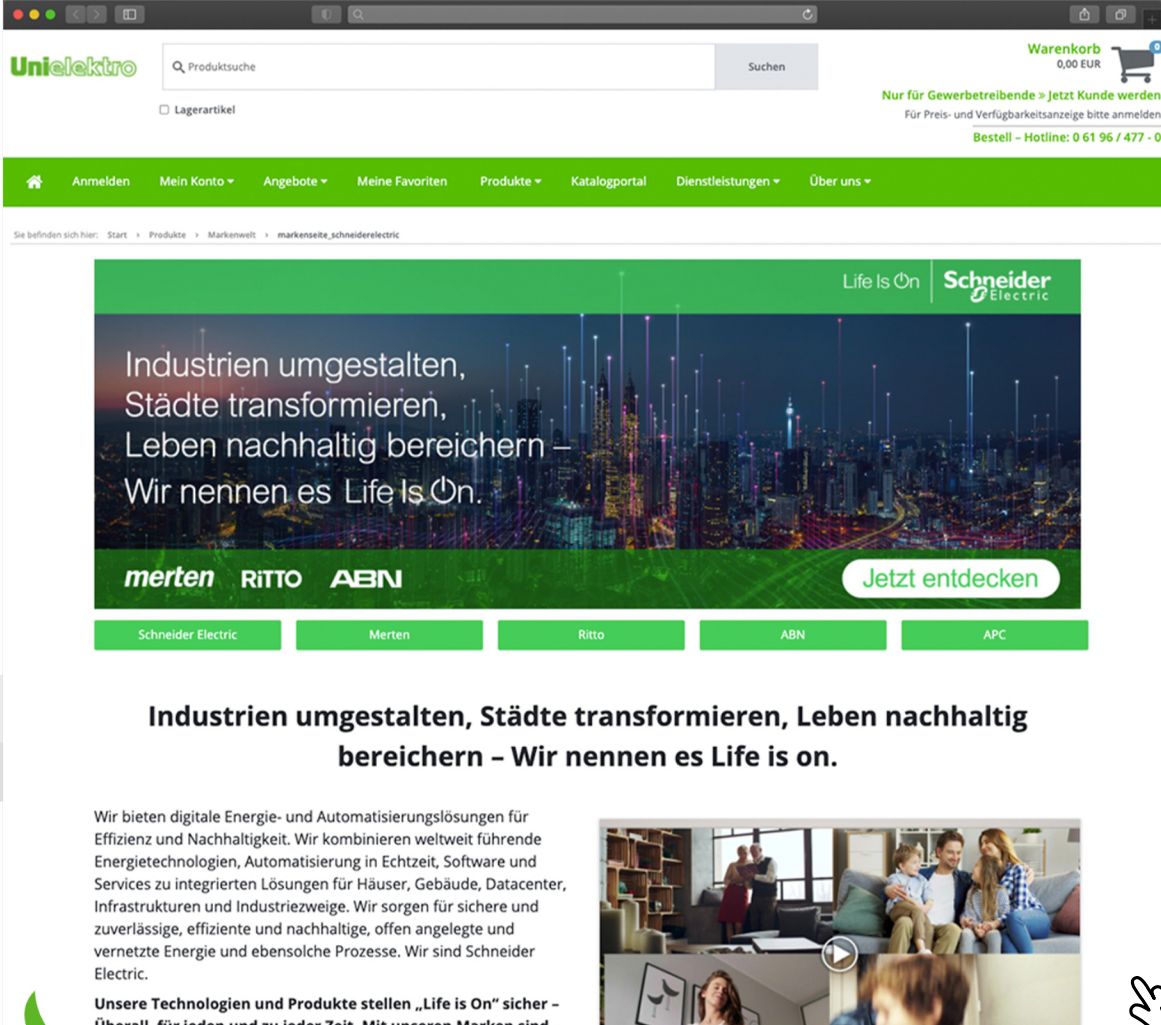
Das gilt auch für das beliebte Format der **Landingpages**. Hersteller bereiten auf diesen aufwändig ihre Produktinformationen auf und stellen sie dann ihren Partnern im Handel zur Einbindung z.B. im **Onlineshop** zur Verfügung. Der Effekt ist groß – der Haken daran: der Aufwand ist es auch. Die Erstellung dauert lange, dasselbe gilt für die Einbindung in einen Onlineshop oder auf einer Website.

Schneider Electric, eines der weltweit führenden Unternehmen in der digitalen Transformation von Energiemanagement und Automatisierung, hat daher nach einer skalierbaren Lösung gesucht, um Landingpages an den "Point of Sale" zu bringen – und sie in OXOMI Stories gefunden.

Deshalb setzt Schneider Electric auf OXOMI Stories

OXOMI Stories ermöglicht es, direkt auf OXOMI **Landingpages und andere Content-Elemente** wie z.B. Slider zu erstellen, mit denen Hersteller Ihre Marken, Kampagnen, Produktserien und -neuheiten präsentieren. Ist sie erstellt, kann eine Story über das OXOMI-Prinzip der Partnerschaften **an alle auf der Plattform angeschlossenen Handelspartner** weitergegeben werden – eine kontrollierte Verteilung an einzelne Partner ist ebenfalls möglich. Diese wiederum binden die Story dann ganz einfach mit einem kurzen JavaScript-Codeschnipsel an gewünschter Stelle ein.

Auf diese Weise hat **Schneider Electric als erstes Unternehmen der Elektro-Branche** eine Landingpage erstellt, die die Markenwelt des Unternehmens sehr übersichtlich und leicht zugänglich darstellt. Zusätzlich zur Markenwelt hat Schneider Electric auch schon mehrere Landingpages für aktuelle Produktkampagnen erstellt. Der Großhändler UNI ELEKTRO hat die Markenwelt von Schneider Electric und erste Produktkampagnen umgehend in seinem Onlineshop eingebunden – das Ergebnis zur Markenwelt sehen Sie hier:

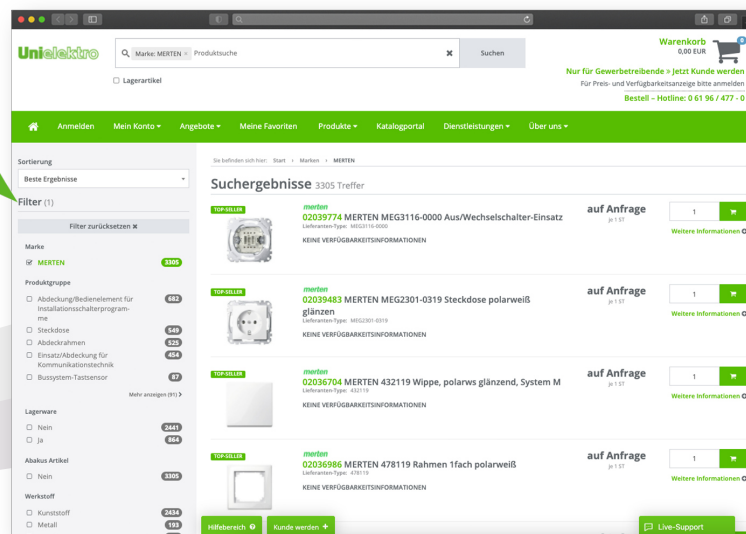
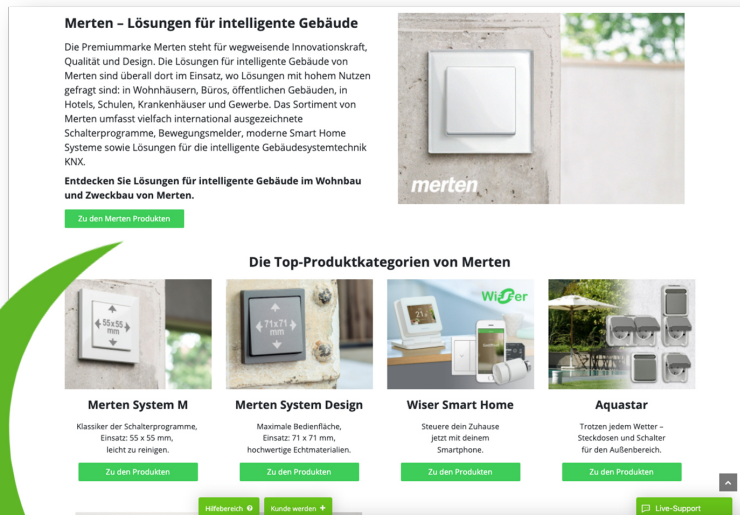


The screenshot shows the UniElektro website interface. At the top, there is a search bar with 'Produktsuche' and a 'Suchen' button. The main navigation bar includes links for 'Anmelden', 'Mein Konto', 'Angebote', 'Meine Favoriten', 'Produkte', 'Katalogportal', 'Dienstleistungen', and 'Über uns'. The breadcrumb trail indicates the current location: 'Start > Produkte > Markenwelt > markenseite_schneiderelectric'. The main content area features a large banner with a cityscape background and the text 'Industrien umgestalten, Städte transformieren, Leben nachhaltig bereichern – Wir nennen es Life Is On.' Below the banner are logos for 'merten', 'RITTO', and 'ABN', and a 'Jetzt entdecken' button. A video player is visible on the right side of the page, showing a family scene. A hand cursor is pointing at the video player.

Klicken Sie auf das Bild um direkt zur OXOMI Story von Schneider Electric im Webshop der UNI ELEKTRO zu gelangen.

(Stand: April 2022)

Die Kunden haben direkt in der OXOMI Story die Möglichkeit, zu den verschiedenen Marken von Schneider Electric und zu den passenden Produktseiten zu springen. Die Kunden können **sofort in den Bestellprozess überzugehen**, wenn Sie den Artikel ihrer Wahl gefunden haben. So fühlt sich der Kunde bestens beraten, und Hersteller und Handel freuen sich über mehr Umsatz.

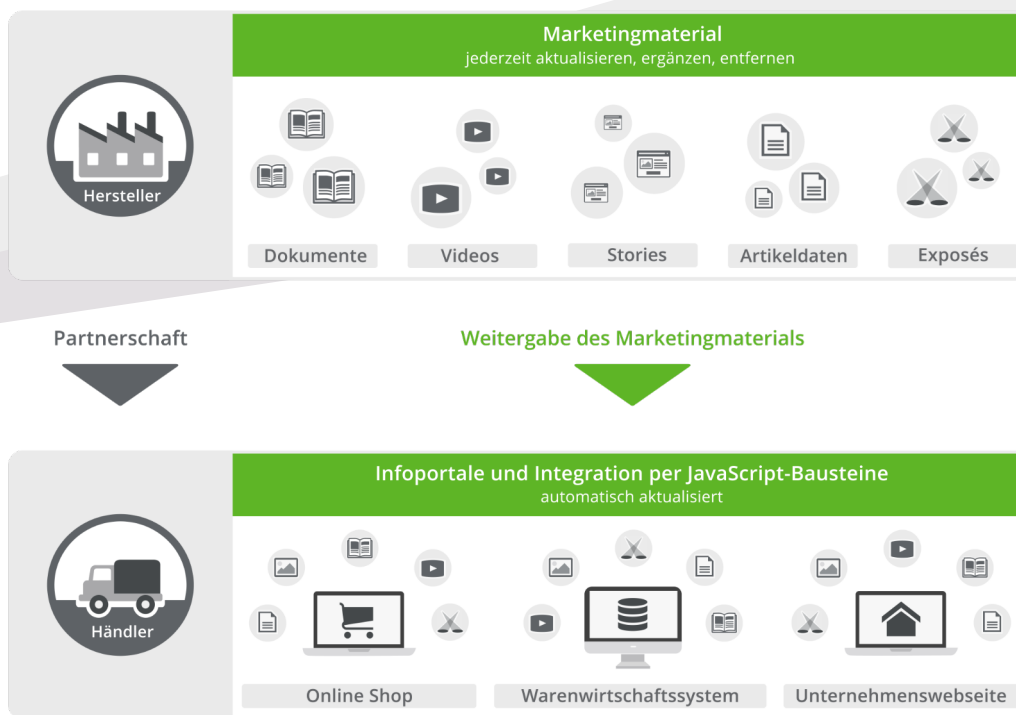


Dass die Landingpage in OXOMI erstellt und weitergegeben wird, bringt zudem weitere Vorteile mit sich: Schneider Electric stellt bei OXOMI bereits seit Langem Produktinformationen wie Kataloge, Videos, Exposés und Artikeldaten für die Partner im Handel bereit. Man kann also auf dieser **bestehenden Infrastruktur** aufbauen.

Eine skalierbare Lösung für Landingpages und Content – dank dem OXOMI-Prinzip

Einerseits kann Schneider Electric die Produktinformationen, die ohnehin zur Weitergabe an die Partner auf der Plattform eingestellt werden, **für das Erstellen der Stories direkt nutzen**. Wird in einer Story dann auf z.B. ein Video oder Katalog geklickt, wird der Inhalt **“on demand”** von den OXOMI-Servern geladen. Das macht die Seite schnell und schlank und spart das Hosting der Inhalte.

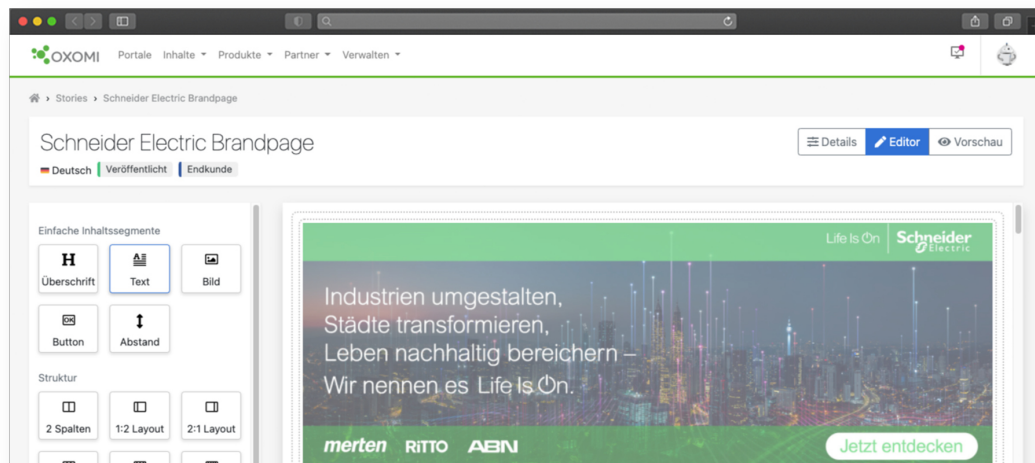
Andererseits kann Schneider Electric für die Weitergabe der so erstellten OXOMI Story auf ein bestehendes **Netzwerk an Partnerschaften** aufbauen. Entweder erhalten alle per Partnerschaft angebotenen Händler Zugriff auf die Story, oder nur ein von Schneider Electric über die Funktion ["Partnerrollen"](#) vorbestimmter Kreis.



Immer aktueller und vom Hersteller geprüfter Content: Wenn Schneider Electric die Story aktualisiert, weil beispielsweise neue Produkte zum Portfolio hinzu kamen, wird sie bei allen Partnern automatisch aktualisiert. Auf diese Weise wird der Aufwand für die **Weitergabe und Pflege der Landingpage** minimiert, gleichzeitig wird deren **potenzielle Reichweite** und damit Sichtbarkeit maximiert - so profitieren Handel und Hersteller gleichermaßen vom "OXOMI-Prinzip".

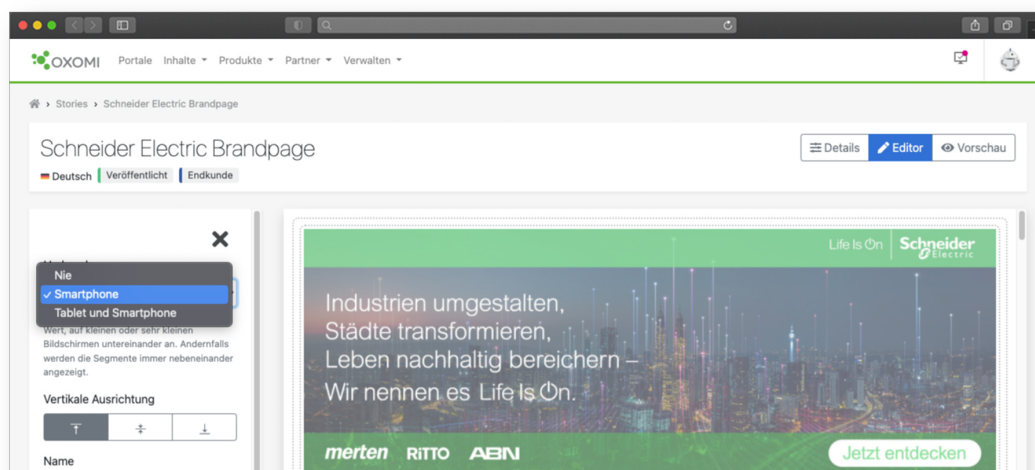
Landingpages und Content einfacher denn je erstellen - der intuitive Editor

"Wenn wir bisher eine **Landingpage** für beispielsweise den Shop eines unserer Partner im Handel vorbereitet haben, war das für uns ein großer Aufwand. Das Ganze wurde von uns in HTML und mit CSS aufgebaut und der Einbau auf Handelssseite ging auch selten reibungslos - beides kostete viele Stunden Arbeit. Mit dem OXOMI Stories Editor können wir so eine Seite **in einem Bruchteil der Zeit erstellen.**" - Vera Mikosch, Director Strategy & E-Commerce bei Schneider Electric



Der **Editor** funktioniert nach dem einfachen **“What you see is what you get“-Prinzip**. Links stehen Struktur-Elemente, Inhaltssegmente und OXOMI-Inhalte zur Verfügung, die einfach per **“Drag and Drop“** in das Feld rechts gezogen werden, wo so die Seite aufgebaut wird.

Hier kann auch unter anderem die **Mobil-Optimierung** der Seite vorgenommen werden, durch intuitive Einstellungsoptionen. Bevor man die Story dann veröffentlicht, kann man das Ergebnis in der Vorschau für alle Endgerät-Größen überprüfen.



ERGEBNIS

Das Ergebnis: Ein skalierbarer Ansatz für Landingpages

*"OXOMI Stories bietet uns das, was wir lange gesucht haben: Eine **skalierbare Lösung**, die es uns erlaubt Großhändler mit Landingpages für die Kunden zu unterstützen – bei gleichzeitig geringem Aufwand für uns und unsere Partner. Das ist ein enormer Fortschritt für alle Beteiligten, OXOMI Stories ist ein **Game-Changer!**"*

Sie möchten auch OXOMI Stories für Ihr Unternehmen nutzen?

Die Erstellung Ihrer eigenen OXOMI Stories ist mit dem gleichnamigen Upgrade zu 199€ / Monat möglich. Das bedeutet: Zum Preis einer Anzeige geben Sie unbegrenzt Stories an Ihre Partner weiter und platzieren Sie so direkt bei Ihrer Zielgruppe!

Um OXOMI Stories einzubinden ist das Upgrade nicht nötig, Sie sollten dazu aber über ein Portal, sowie die Schnittstelle Infoplay und das Upgrade "Zugriff auf Videos, Artikeldaten und Exposés" verfügen.

Weiteres unter: scireum.de/oxomi/preise



- Vera Mikosch,
Director Strategy & E-Commerce bei
Schneider Electric

ÜBER SCHNEIDER ELECTRIC:

Schneider Electric ist eines der weltweit führenden Unternehmen in der digitalen Transformation von Energiemanagement und Automatisierung und ist mit 135.000 Mitarbeitern in mehr als 115 Ländern vertreten. Das Ziel von Schneider Electric ist es, die optimale Nutzung von Energie und Ressourcen zu ermöglichen und damit den Weg zu Fortschritt und Nachhaltigkeit für alle zu ebnen. Schneider Electric nennt das "Life Is On".

Life Is On

Schneider
Electric

Schneider Electric fördert die digitale Transformation durch die Integration weltweit führender Prozess- und Energietechnologien, um das Potenzial von Effizienz und Nachhaltigkeit für Ihr Unternehmen in vollem Umfang zu erschließen. Durch die Integration von Endpunkten in die Cloud vernetzt Schneider Electric Produkte, Steuergeräte, Software und Services zu einem integrierten Unternehmensmanagement für Wohnräume, Zweckbauten, Rechenzentren, Infrastrukturen und die Industrie.

ÜBER DIE SCIREUM GMBH:

Die scireum GmbH unterstützt mit über 35 Mitarbeitern mehr als 2000 namhafte Unternehmen bei der Digitalisierung mittels webbasierten B2B-Softwarelösungen rund um die Themen Produktinformationen, eCommerce und Messaging.

scireum
[skiré:vm]

Als unabhängiger Partner in Familienhand realisieren wir mit SellSite komplexe B2B-eCommerce-Projekte, bieten mit MEMOIO eine prozessorientierte Messaging-Plattform für den professionellen Einsatz an und ermöglichen mit OXOMI einen effektiven Austausch von Produktinformationen zwischen Industrie, Handel und Handwerk.



INTERESSE GEWECKT?

Kontaktieren Sie uns unter:

Julia Keyerleber

Leitung Vertrieb

Tel: 07151 / 90316 - 10

support@scireum.net

 Jetzt Termin vereinbaren 

scireum
[skiré:vm]

Stand: 25. April 2022

Eisenbahnstraße 24 | 73630 Remshalden | <https://www.scireum.de>