

Conspicaris A3S Kundeninteraktionsserver und Browser Historie

Der [Conspicaris A3S \(Analytics as a Service\)](#) ist eine einzigartige Lösung für innovative Versandhändler, die Ihre Kunden und E-Commerce-Unternehmen glücklich macht, da Sie

- Durch die Beratung der Experten von Conspicaris Zeit und Geld sparen,
- Werbung gezielt und kostensparend platzieren,
- Eine Konkurrenzanalyse durchführen,
- Ihren Kunden zum richtigen Zeitpunkt das richtige Produkt, auf Wunsch zum individuellen Preis empfehlen,
- Den Umsatz, Deckungsbeitrag oder Retouren optimieren,
- Produkte rechtzeitig vor dem Saisonende abverkaufen
- Sich dabei um ihr Kerngeschäft und nicht um die Technik kümmern wollen.

Für leistungsorientierte Entscheider: Das Produkt

Schon ab dem ersten Klick im Web-Shop steigert der Einsatz des [Conspicaris A3S Kundeninteraktionsserver](#) die Kaufwahrscheinlichkeit beim Kunden – und damit Kundenzufriedenheit und Umsatz.

Denn: Klassische Empfehlungsmaschinen haben im praktischen Einsatz bei zahlreichen Web-Shop Umsatzsteigerungen von 5-15% unter Beweis gestellt.

Mit dem Einsatz des [Conspicaris A3S Kundeninteraktionsserver](#) in Kombination mit der [A3S Browser Historie](#) können wir ihren Umsatz im Shop bis zu 25% steigern.

Nur in der [Conspicaris A3S Kundeninteraktionsserver](#) arbeiten die modernsten mathematischen Verfahren, die an Universität Mittweida (FH) erforscht werden. Die innovative Kombination aus Browserhistorie und Produktpositionierung ist auf dem Markt einzigartig.

Dabei braucht man nicht nur der Technik folgen. Ihre langjährige Erfahrung mit Ihrem Sortiment oder das Bauchgefühl Ihres Sortimentsmanagers fließen in Form von Regeln in die Ergebnisse des [Conspicaris A3S](#) mit ein.

Die [Conspicaris A3S Browser Historie](#) ermittelt schon beim ersten Klick im Web-Shop bei dem Besuch des Shops, ob vorher festgelegte Webseiten vom in den letzten Wochen von Kunden besucht wurden. Damit lässt sich ein soziales Profil (Alter, Geschlecht, Einkommen, Status und Preissensitivität) des Kunden generieren. Eine Analyse der besuchten Mitbewerber, bis hinunter auf Kategorien, Produkte oder Kauf ist möglich. Aussagekräftige Berichte zeigen ihre Zielgruppe in einem neuen Licht.

Die Daten werden nach den deutschen Datenschutz-Richtlinien automatisch anonymisiert und für die optimalen Produktpositionierung eingesetzt. Ein ausführliches Reporting ermöglicht Ihnen, die Zielgruppen besser kennenzulernen.

Für unsere Kunden: Die Conspicaris Garantie

[Conspicaris A3S](#) ist in der Kombination aus Wissen, Können und Technik einzigartig auf dem Markt und wird auch Sie begeistern.

Das garantieren wir Ihnen: Zahlen Sie in den ersten 3 Monaten nur so viel, wie Ihnen [Conspicaris A3S](#) wert ist.

Das ist gerecht.

CONSPICARIS GmbH
Leutragraben 1
07743 Jena
conspicaris.com

Bankverbindung
GLS Bank
Kto 1 117 574 600
BLZ 430 609 67

Amtsgericht Jena
HRB 505550
Steuernummer
DE272037268

Geschäftsführer
Dr. Matthias Leonhardt
Markus Kämmerer

Für sparsame Controller: Preise und ROI

Die Experten von [Conspicaris](#) analysieren ihre Anforderungen und liefert Ihnen in drei Schritten eine schlüsselfertige Lösung:

- Ermittlung der Ziele und Anforderungen mit den Kunden
- [Conspicaris](#) integriert die Lösung in Ihren Shop
- Schulung zur Anwendung des Browserhistorie und Filterregeln mit Conspicaris-Experten, um einen langfristigen Erfolg zu erreichen

- Ihr Zeitaufwand: Ein Interview, eine Schulung und 10 Minuten für die Einrichtung des Zugangs in das Shopsystem
- Inkl. Installation des Plugins, Konfiguration, Anpassung an das Shop-Layout, Export der historischen Daten
- Projektlaufzeit: 1 Woche
- Einmalig 3.200 €

Wir sind ausgebucht: Wegen der großen Nachfrage hat unser Paket [Conspicaris A3S Schlüsselfertig](#) aktuelle eine Lieferzeit von etwa drei Monaten. Bitte vereinbaren Sie deshalb rechtzeitig ein Gespräch mit uns, um sich die nächsten Plätze zu sichern.

Produkt A3S Basic

- [Conspicaris A3S Kundeninteraktionsserver](#)
- Monatlicher Leistungsbericht mit Erfolgsstatistiken
- SaaS: Conspicaris betreibt den A3S Server
- Nutzen Sie das Magento Plugin oder die A3S Web API Schnittstelle
- Monatlich 195 €, pro 100.000 Pageviews im Shop 18 €

Produkt A3S Premium

- [Conspicaris A3S Kundeninteraktionsserver und A3S Browser Historie](#)
- Monatlicher Leistungsbericht mit Erfolgsstatistiken und Optimierungsmöglichkeiten
- SaaS: Conspicaris betreibt den A3S Server und bietet 24/7 Support
- Nutzen Sie das Magento Plugin oder die A3S Web API Schnittstelle
- Monatlich 480 € inkl. 5 Million Pageviews im Shop
Jede weitere 100.000 Pageviews im Shop 18 €

Optional: Plugin-Entwicklung

- Schlüsselfertige Lösung für kundenindividuelle Shopsysteme
- Konzeption, Entwicklung, Test und Liveschaltung eines A3S Plugins für einen kundenspezifischen Webshop (PHP oder Java)
- Projektlaufzeit: 4 Wochen
- Einmalig 8.400 €

Return of Investment

Die Kosten für die Implementierung des [Conspicaris A3S](#) sind bei unseren Kunden schon in den ersten zwei bis drei Monaten wieder eingespielt. Durch sofort wirksame die Umsatz- und Margesteigerung amortisieren sich die leistungsabhängigen monatlichen Kosten direkt.

CONSPICARIS GmbH
Leutragraben 1
07743 Jena
conspicaris.com

Bankverbindung
GLS Bank
Kto 1 117 574 600
BLZ 430 609 67

Amtsgericht Jena
HRB 505550
Steuernummer
DE272037268

Geschäftsführer
Dr. Matthias Leonhardt
Markus Kämmerer

Für Neugierige: Die Technik im Hintergrund

Die Installation des [Conspicaris A3S](#) ist simpel: Im Webshop wird ein kleines Stück vorbereitete Software (Plugin) eingefügt. Diese Software spricht den Kundeninteraktionsserver über das Internet an, fragt Empfehlungen an, bekommt Empfehlungen geliefert. In aktuellen Webshops ist die Möglichkeit gegeben, Empfehlungen an unterschiedlichen Punkten anzuzeigen, z.B. bei der Suche, im Warenkorb etc.

Wird der [Conspicaris A3S](#) vorher mit Daten versorgt (Artikel- und Auftragsdaten) ist bereits vom Start weg die Qualität der Produkt-Empfehlungen hoch. Durch das integrierte Event Tracking System wird bei jedem Click die Datenbasis verfeinert.

Die [Conspicaris A3S Browser Historie](#) arbeiten mit allen aktuellen Browsern zusammen. Die Datenanalyse funktioniert auch auf Tablets und Smartphone.

Verlassen Sie sich auf unsere Technik: Alle Produkte werden von [Conspicaris](#) auf Hochleistungsservern in Deutschland für Sie gehostet. Um Wartung, Updates und Datensicherung kümmert sich [Conspicaris](#).

Für die Inspiration: Conspicaris A3S Anwendungsszenarien

Stellen Sie sich vor, Sie möchten eine Hose kaufen und gehen dazu in ein Bekleidungsgeschäft. In der Regel wird Sie eine freundliche Verkäuferin fragen, was genau Sie suchen und ob sie Ihnen dabei helfen kann. Nehmen Sie ihr Angebot an, werden Sie von ihr durch den Laden geführt, sie zeigt Ihnen passende Artikel, gibt Hinweise und Tipps und macht Vorschläge für weitere passende Kleidungsstücke. Durch das Gespräch und Ihr Verhalten erkennt sie, wofür sie sich interessieren und was ihre Vorlieben sind. Am Ende haben sie nicht nur die gewünschte Hose in der Einkaufsstufe, sondern auch noch den passenden Gürtel und ein schickes Hemd. Und das alles dank der individuellen Beratung. Was in einem Bekleidungsgeschäft nicht nur selbstverständlich ist, sondern oft sogar erwartet wird, kommt bei Onlineshops häufig zu kurz. Dies liegt an der fehlenden Möglichkeit zur Kommunikation mit dem Besucher. Es entsteht somit eine Lücke zwischen den Informationen, die nötig sind, um dem Kunden die Waren aus dem umfangreichen Sortiment anzubieten, die für ihn tatsächlich interessant sind und den tatsächlich vorhandenen d.h. zur Verfügung stehenden Informationen.

Der Conspicaris A3S hilft Ihnen, diese Lücke zu verkleinern. Dies geschieht, indem er erkennt, welche Seiten der Besucher bisher besucht hat und daraus ein Profil erstellt, welches sowohl für die Kundenansprache als auch für die Marktforschung genutzt werden kann.

Die nachfolgenden Szenarien sollen Ihnen beispielhaft zeigen, wie Sie die über den Conspicaris A3S gewonnenen Informationen in Ihrem Webshop einsetzen können.

Selbstverständlich können Sie die vom Conspicaris A3S gelieferten Informationen auch für individuelle Zwecke verwenden.

I.) Individuelle Preispolitik

Mit Hilfe des Conspicaris A3S lässt sich herausfinden, ob sich ein Besucher Ihrer Seite bereits vorher über alternative Angebote informiert hat. Dazu wird überprüft, ob eine Preissuchmaschine genutzt wurde, um nach dem jeweiligen Artikel zu suchen oder ob bereits Konkurrenzshops besucht wurden.

Im folgenden Beispiel betritt ein potentieller Kunde den Webshop eines Notebookanbieters. Der Conspicaris A3S zeigt an, dass dieser Besucher bereits die Seiten „[idealo.de](#)“ und „[billiger.de](#)“ besucht und dort nach Notebooks gesucht hat. Außerdem sind in der Browserhistorie bereits mehrere Webshops zu finden, die ebenfalls Notebooks anbieten. Es ist also davon auszugehen, dass sich der Besucher mit dem vorhandenen Angebot

CONSPICARIS GmbH
Leutragraben 1
07743 Jena
conspicaris.com

Bankverbindung
GLS Bank
Kto 1 117 574 600
BLZ 430 609 67

Amtsgericht Jena
HRB 505550
Steuernummer
DE272037268

Geschäftsführer
Dr. Matthias Leonhardt
Markus Kämmerer

auseinandersetzt und denjenigen Anbieter bevorzugen wird, der bei sonst gleicher Leistung den niedrigsten Preis verlangt.

Um den Besucher zum Kauf anzuregen, ist es denkbar, ihm einen besonderen Preis anzubieten. Dies kann entweder durch das Weglassen der Versandkosten oder durch das Anbieten eines Gutscheins erfolgen, wenn er sich innerhalb einer bestimmten Zeit für den Kauf entscheidet.

Der Vorteil dieser Art der Preisanpassung liegt darin, dass nicht jedem Besucher der Webseite diese Sonderkonditionen gewährt werden, sondern nur denen die ohne den besonderen Anreiz wahrscheinlich nicht gekauft hätten.

2.) Empfehlungen

Die Informationen aus dem Conspicaris A3S können auch in die Produkt-Empfehlungen einfließen. Als Beispiel dient hier der Onlineshop eines Schmuckhändlers. Tritt ein Besucher auf und schaut sich gezielt Ohrringe an, so würde der Empfehlungsservice eher weitere Schmuckstücke und Artikel anbieten, die von Frauen gekauft werden. Liefert der Conspicaris A3S jedoch einen Scorewert, der darauf hinweist, dass es sich bei dem Besucher um einen Mann handelt, so ist anzunehmen, dass dieser auf der Suche nach einem Geschenk für seine Frau oder Freundin ist.

Die Empfehlungen können daraufhin angepasst werden, indem man entweder weitere Ohrringe vorschlägt und somit die Auswahl vergrößert und seine Aufmerksamkeit auf weitere passende Geschenkmöglichkeiten lenkt. Oder man schlägt zusätzlich Produkte vor, die nur für Männer interessant sind, so dass er vielleicht neben den Ohrringen für seine Freundin gleich noch etwas für sich selbst kauft - da er schon mal da ist.

3.) Werbung gezielt platzieren

Mit Hilfe des Conspicaris A3S lässt sich herausfinden, wo Sie Ihre Kunden und Besucher im Netz auch außerhalb des Webshops finden. Diese Information lässt sich nutzen, um gezielt genau dort Werbung zu platzieren, wo sie sich auch lohnt. Außerdem lässt sich so Ihre Werbung an die jeweilige Seite anpassen.

Bei der Auswertung der Ergebnisse des Conspicaris A3S fällt ihnen auf, dass 60% der Besucher Ihres Webshops auch die Seite A in ihrer Browserhistorie haben. Sie können jetzt gezielt auf dieser Seite Ihre Werbung anbringen, um bereits bestehende Kunden und Besucher über aktuelle Angebote zu informieren.

Die dort platzierte Werbung kann dann gezielt auf den Zweck abgestimmt werden. Indem beispielsweise für die gleichen Produkte andere Anwendungsbereiche oder andere Merkmale in den Vordergrund gestellt werden, als es bei den bisherigen Kunden der Fall war. Bei einem Anbieter von Wave-Gothic-Accessoires zeigt der Conspicaris A3S, dass lediglich 2% der Besucher auch die Website der Zeitung „FAZ“ angeschaut haben. Es lässt darauf schließen, dass die Leser dieser Zeitschrift nicht an den angebotenen Produkten interessiert sind, da dies nicht ihrem Lebensgefühl entspricht.

Findet man jedoch eine neue Anwendung für diese Produkte oder setzt sie in einen anderen Zusammenhang, so kann das Interesse der Leser von „FAZ“ zunehmen.

Beispielsweise können die Produkte gezielt vor Halloween und Fasching dort angeboten werden. So dass die bisher uninteressierten Leser auf das breite Angebot an „authentischen“ Kostümen und Accessoires aufmerksam gemacht wurden.

Die Kontrolle erfolgt wieder über den Conspicaris A3S. Ist die Werbung erfolgreich steigt der Anteil der Besucher die die Seite der „FAZ“ in ihrer Browserhistorie aufweisen.

CONSPICARIS GmbH
Leutragraben 1
07743 Jena
conspicaris.com

Bankverbindung
GLS Bank
Kto 1 117 574 600
BLZ 430 609 67

Amtsgericht Jena
HRB 505550
Steuernummer
DE272037268

Geschäftsführer
Dr. Matthias Leonhardt
Markus Kämmerer

4.) Angebotsgestaltung

Der Conspicaris A3S lässt neben der direkten Kundenkommunikation über Preise, Empfehlungen und Werbung auch noch eine indirekte Kommunikation zu. Und zwar in dem man von den Interessen der Besucher auf das gewünschte Produktsortiment schließt. Es gibt Webseiten, die repräsentativ für bestimmte Profileigenschaften sind. So stehen Seiten wie „heise.de“, „sourceforge.com“, „selfhtml.org“ für Personen die an Programmierung und Computertechnik interessiert sind.

Betrachten wir wieder den Webshop der Notebooks anbietet. Der Conspicaris A3S zeigt ihm, dass ein großer Teil seiner Besucher an Softwareentwicklung und Rechentechnik interessiert ist. Sein Sortiment ist aber eher auf den „Normalanwender“ zugeschnitten. Damit geht ihm Umsatz verloren, da er bestimmte Artikel, die von den technikaffinen Besuchern verlangt werden, nicht im Sortiment hat.

Gelingt es dem Webshop-Betreiber nun, sein Sortiment so zu erweitern, dass auch solche Produkte angeboten werden (z.B. Zubehör oder Notebooks die speziell für professionelle Anwendungen ausgelegt sind), steigert er damit seinen Umsatz.

5.) Zielgruppenanalyse

Der Conspicaris A3S liefert auch Daten für weiterreichende Auswertungen, mit denen die Leistung des Webshops weiter an die Kundenbedürfnisse angepasst werden kann. So kann eine Überprüfung der Zielgruppe erfolgen.

Ein Anbieter von Haushaltsartikeln wie z.B. Wasserkocher, Kaffeemaschinen und Waschmaschinen erfährt durch den Conspicaris A3S, dass ca. 50% seiner Besucher unter 25 Jahre alt sind und sich noch in der Ausbildung befinden. Der Anteil dieser Besucher ist an den Kunden, die tatsächlich etwas gekauft haben, sei hingegen nur ca. 25%, also überproportional gering.

Dies ist ein Hinweis darauf, dass der Webshop zwar das Interesse der ersten Besuchergruppe weckt, jedoch dieses Interesse nicht effizient in einen Kauf umwandeln kann (fehlende Conversion!).

Auf Grundlage dieser Erkenntnis kann nun ein Kundenbindungsprogramm aufgebaut werden. Vorstellbar ist, dass alle Besucher die sich noch in einer Ausbildung befinden und jünger als 25 Jahre sind, Sonderkonditionen (günstige Finanzierung, Gutscheine,...) in Anspruch nehmen können.

Auch hier kann der Erfolg der Maßnahme über den Conspicaris A3S erfolgen.

6.) Konkurrenzanalyse

Eine weitere interessante Anwendungsmöglichkeit kann die Konkurrenzanalyse sein. Mit Hilfe der vom Conspicaris A3S gelieferten Daten lässt sich herausfinden, welche Konkurrenzseiten die Besucher meines Shops ebenfalls besucht haben.

Damit ist es möglich diejenigen Konkurrenten zu identifizieren, die im Rahmen einer Wettbewerbsanalyse genauer unter die Lupe genommen werden sollen, da sie für meine Kunden ebenfalls interessant sind.

Der Conspicaris A3S zeigt beispielsweise, dass 80% der Besucher auch das Onlineangebot der Konkurrenten A und B besucht haben. Jedoch haben nur 20% der Besucher auch die Website des Konkurrenten C aufgesucht. A und B sind somit die wichtigsten Wettbewerber. Aber auch Verschiebungen der Anteile lassen sich kontinuierlich erkennen. Ist der Anteil der Besucher die neben dem eigenen Shop auch den Shop des Anbieters C besucht haben von 20% auf 50% gestiegen kann dies viele Gründe haben. Entweder wurde durch einen stärkeren Einsatz von Marketing die Bekanntheit des Konkurrenten erhöht oder er hat durch eine expansive Preispolitik sein Ranking in verschiedenen Preissuchmaschinen verbessert. Denkbar ist auch, dass sich das Sortiment des Wettbewerbers verändert hat und nun größere Überschneidungen mit dem eigenen Sortiment aufweist.

CONSPICARIS GmbH
Leutragraben 1
07743 Jena
conspicaris.com

Bankverbindung
GLS Bank
Kto 1 117 574 600
BLZ 430 609 67

Amtsgericht Jena
HRB 505550
Steuernummer
DE272037268

Geschäftsführer
Dr. Matthias Leonhardt
Markus Kämmerer

Conspicaris als Anbieter des A3S Analytics as a Service

Conspicaris ist ein kompetenter Anbieter von Systemen und Beratungsleistungen für Reporting, Controlling und Business-Intelligence-Lösungen, speziell für Versandhandel und E-Commerce.

Wir legen Wert auf Praxisnähe und Anwenderfreundlichkeit. Unsere Standardlösungen für Reporting und Controlling entsprechen somit den besonderen Anforderungen der Branche. Wir begrüßen Innovationen, die einen Mehrwert für unsere Kunden bedeuten. Einsatzfähige Business-Intelligence-Lösungen, die neue Ergebnisse der Forschung berücksichtigen, gehören daher zu unserem Angebot.

Unsere Kunden zählen auf uns und unsere Lösungen. Kompetenz, Engagement und Verlässlichkeit sind für uns mehr als nur Schlagworte, sondern die richtige Formel für partnerschaftliche Zusammenarbeit.

Die Gründer von Conspicaris – Markus Kämmerer und Dr. Matthias Leonhardt – arbeiten seit vielen Jahren Hand in Hand in der Softwareentwicklung und Datenmanagement. Sie haben sich auf Lösungen in den Segmenten Datawarehouse, Reporting, Controlling und Business Intelligence spezialisiert. Ihr Augenmerk liegt auf Nutzen bringenden, stabilen Lösungen für ihre Kunden. Beide Gründer teilen langjährige Kompetenz und Erfahrung im Aufbau von Reporting- und Controllingsystemen in verschiedenen ERP-Systemen.

CONSPiCARiS GmbH
Leutragraben 1
07743 Jena
conspicaris.com

Bankverbindung
GLS Bank
Kto 1 117 574 600
BLZ 430 609 67

Amtsgericht Jena
HRB 505550
Steuernummer
DE272037268

Geschäftsführer
Dr. Matthias Leonhardt
Markus Kämmerer