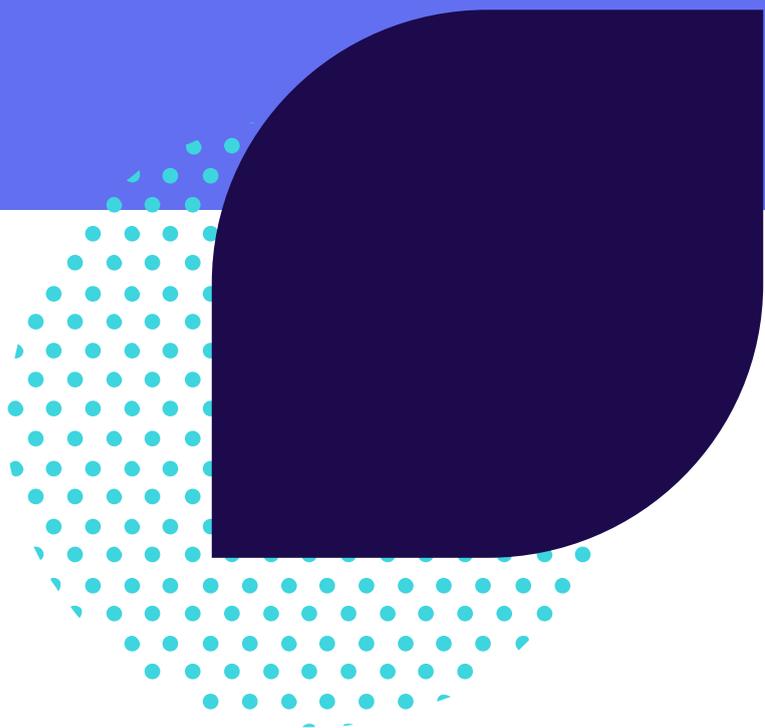


# Venta-Luftwäscher GmbH Customer Success Story

[www.venta-air.com](http://www.venta-air.com)



**venta**  
EINFACH GUTE RAUMLUFT

Umsatz

**+ 174%**

Durch. Bestellwert

**+ 91%**

Conversion Rate

**+ 67%**

# Produktvision

Die Zusammenarbeit mit Venta kann in zwei Kapitel zusammengefasst werden. In der ersten Phase des Projektes war die TechDivision eConsulting für eine grundlegende Digitalstrategie-Beratung verantwortlich. Darüberhinaus wurde Venta bei der Kreation von Videomaterial sowie bei der Promotion von Content für Amazon unterstützt.

Die zweite Phase des Projektes bestand im Relaunch des Onlineshops aufgrund der Markteinführung der neuen 7er Serie (AeroStyle) von

Venta. Die TechDivision eConsulting wurde mit der Konzeption des neuen Onlineshops beauftragt, wobei die technische Umsetzung von einer anderen Agentur übernommen wurde.

Um sicherzustellen dass der Relaunch des Onlineshops erfolgreich verläuft, wurden ergänzend zum globalen Konzept für die Umsetzung komplett neue SEO- & SEA-Vorgehensweisen entwickelt und von den Mitarbeitern der TechDivision eConsulting umgesetzt.

Der neue Webshop von Venta ist mittlerweile online und liefert erste sehr vielversprechende Ergebnisse. Da man sich ja sprichwörtlich nie auf seine Lorbeeren ausruhen soll, werden von TechDivision die Bereiche SEA, SEO, Analytics, Content und Strategie in enger Abstimmung mit dem Kunden laufend weiter betreut und optimiert.



## Über Venta

Die Venta-Luftwäscher GmbH im oberschwäbischen Weingarten ist einer der führenden Hersteller von Kombigeräten ohne Filter zur Luftbefeuchtung und Luftreinigung für den Innenbereich in Europa.

Mit der Erfindung des Luftwäschers revolutionierte der Venta Firmengründer Fred Hitzler 1981 den Markt. Er entwickelte ein Prinzip, um die häufig viel zu trockene und mit Schadstoffen belastete Raumluft in einem Wasserbad zu binden und dabei zugleich die Luftfeuchtigkeit zu erhöhen.

Ein Mann, ein Wort.

“Menschen sollten auch in Räumen gute Luft atmen können.“

## Projektauftrag

Anfangs bestand der Projektauftrag in der Entwicklung einer zielgerichteten und nachhaltigen Digitalstrategie für Venta. Dafür wurde im ersten Schritt der Status Quo des Online-Vertriebskanales von Venta ermittelt. Danach wurde gemeinsam mit Venta die zukünftigen Digital-Ausrichtung des Unternehmens entwickelt und definiert.

Nachdem sich Venta für den Relaunch ihres bestehenden Onlineshops entschlossen hat, wurde die TechDivision eConsulting mit der Entwicklung eines strategisch- orientierten Marketingkonzepts für den Relaunch des Shops in der DACH-Region & den Niederlanden beauftragt.

Ein Hauptaugenmerk bei diesem Marketingkonzept liegt auf der möglichen internationalen Expansion des Onlineshops.



### Daten & Fakten

**LINK** [www.venta-air.com](http://www.venta-air.com)

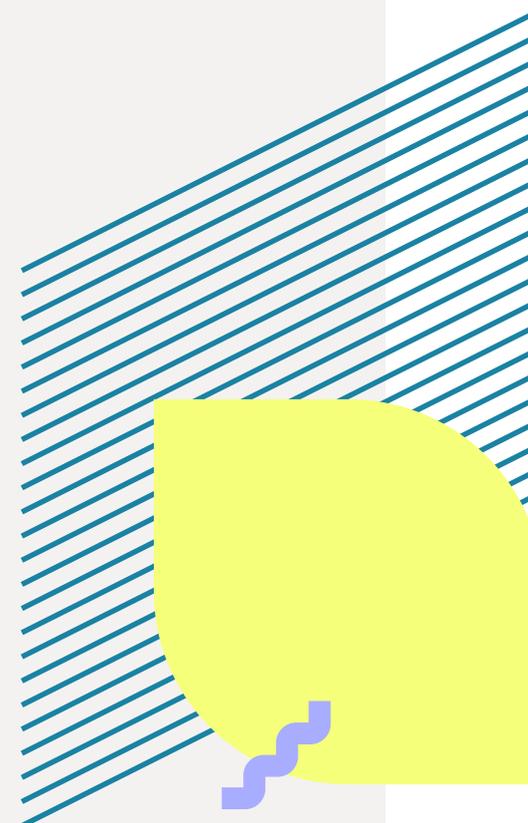
**PROJEKTLAUFZEIT** 09/2018 - fortlaufend, Webshop seit 10/2020

**SYSTEM**

- » Shopware 6
- » Die technische Umsetzung erfolgte über einen anderen Dienstleister

**AUFGABEN**

- » Strategieberatung
- » Konzept für Onlineshop
- » Wireframing
- » Design
- » SEO-Konzept
- » SEA-Konzept
- » Contenterstellung Amazon
- » Contenterstellung Website
- » Webanalyse & -reporting
- » Laufende Optimierung (SEO & SEA)



## Anforderungen

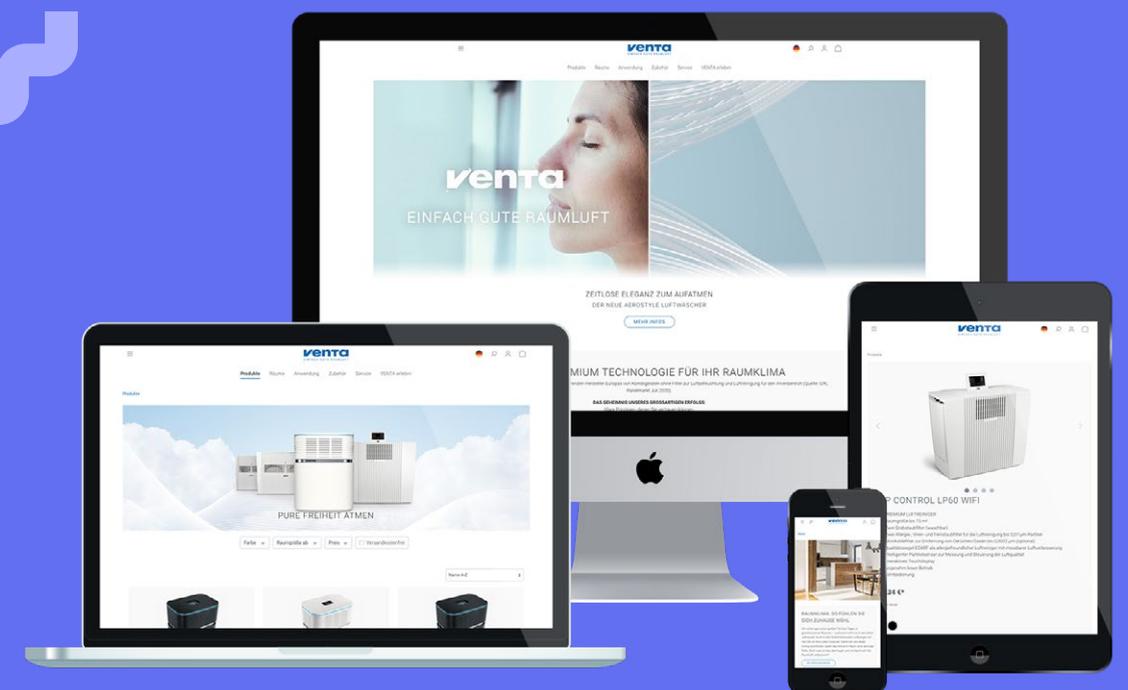
- ✓ Erfassung des Status quo des Online-Vertriebskanales
- ✓ Verbesserung der Performance auf dem Amazon Marketplace als relevantem Vertriebskanal
- ✓ Konzeption und Begleitung des Shop-Relaunches
- ✓ Verbesserung des Rankings und der Auffindbarkeit bei den gängigen Suchmaschine durch den Relaunch
- ✓ Nachhaltiges SEO- und SEA-Konzept durch langfristige Verbesserung des richtigen Traffics
- ✓ Laufende Überwachung und Optimierung der Performance des Webshops

## Lösungen

- ✓ Klassische Strategieberatung inkl. mehrerer Workshops mit Venta
- ✓ Entwicklung einer ganzheitlichen Digitalstrategie unter Berücksichtigung bereits bestehender sowie zukünftiger digitaler Vertriebskanäle
- ✓ Entwicklung eines umfassenden Online-Marketing-Konzeptes
- ✓ Entwicklung und Ausarbeitung von Content für Amazon
- ✓ Entwicklung eines SEO- & SEA-Konzeptes
- ✓ Entwicklung und Abstimmung von monatlichen Reportings zur Überwachung der relevanten KPIs

## Ergebnis

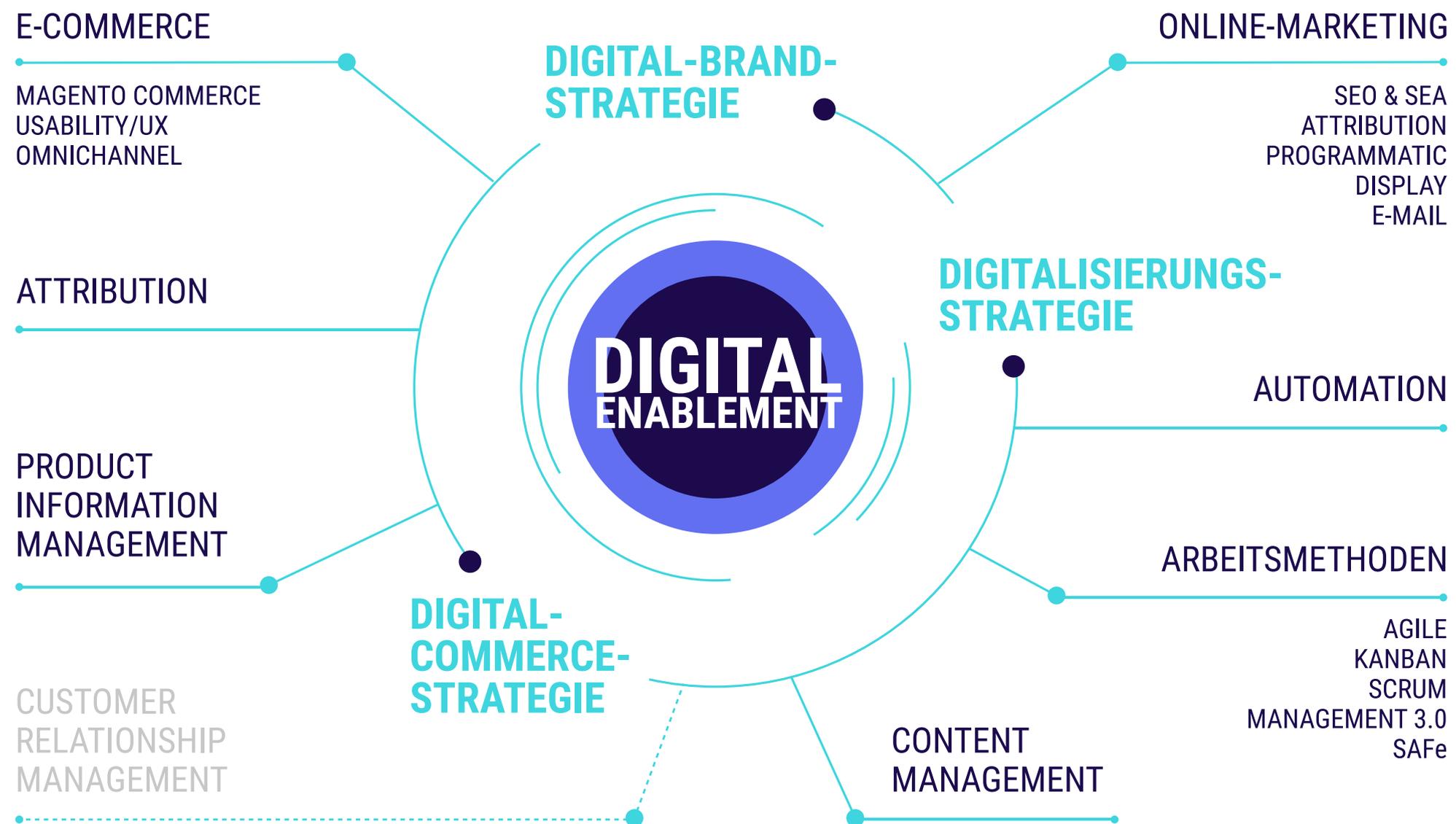
- ✓ Problemloser Relaunch der Digital-Plattform
- ✓ Signifikante Verbesserung des Google Rankings und der Sichtbarkeit
- ✓ Deutliche Steigerung der Conversion Rate und des Umsatzes mit dem neuen Webshop
- ✓ Kundenindividuelles Reporting aus dem die wichtigsten KPIs leicht verständlich entnommen werden können



# Strategieberatung durch die TechDivision eConsulting

Ein Onlineprojekt ist erst dann erfolgreich, wenn es auch gut geplant, durchdacht und analysiert ist. Die Experten der TechDivision eConsulting zeigen dabei Potentiale und Möglichkeiten auf: Von der Planung über die Abwicklung bis hin zur Erfolgskontrolle – wir stehen unseren Kunden mit Rat und Tat

zur Seite und realisieren für Sie eine individuelle Onlinelösung. Dabei liegt der Fokus nicht nur darin, unsere Kunden zu beraten, sondern sie vielmehr in die Lage zu versetzen, zukünftig selbst tätig zu werden. Wir nennen das Digital Enablement!



# “Fast is the new big” - Konzeption des Onlineshops als sogenanntes MVP

## Grundlegende Anforderungen:

- » Onlineshop mit klassischer Funktionalität (Startseite, Kategorieweiten, Produktdetailseiten, Warenkorb, Checkout)
- » Im Fokus steht eine bestmögliche Conversion.
- » Die neuen AeroStyle Produkte müssen “angemessen” in Szene gesetzt werden.
- » Eine umfassende Internationalisierung muss jederzeit möglich sein.
- » Vorhandene Google Platzierungen und entsprechende Sichtbarkeit sollten mit dem Relaunch nicht verloren gehen.
- » Der Shop muss alle technischen und strukturellen Kriterien für ein bestmögliches Suchmaschinen-Ranking sowie für laufende Optimierungen erfüllen.
- » Ein ansprechendes Design mit einfacher Navigation und bestmöglicher Usability sorgt für entsprechende User Experience.
- » Der Shop beinhaltet Funktionen, die das geplante Umsatzwachstum unterstützen.
- » Der GoLive erfolgt bis Mitte Oktober 2020 für die DACH-Region und die Niederlande in den Sprachen Deutsch, Englisch & Holländisch/Flämisch.

Agiles Projektmanagement bedeutet insbesondere, den tatsächlichen Wert einer Entwicklung ständig zu hinterfragen - so dass man die richtigen Dinge schnell und zuverlässig bereitstellen kann. Nur so lässt sich Software effizient und zielgerichtet entwickeln und knappe Deadlines ohne Kompromisse bei der Qualität halten.

Auch wenn sich der Begriff MVP zunächst anhört wie „an allem gespart“ - dass das in der Realität anders aussieht beweist dieses Projekt: Es wurden alle Features, die für ein Going-Live nötig waren in kürzest möglicher Zeit umgesetzt.

Eine entsprechend schnelle Time-to-Market ermöglicht rasches Feedback, aus dem man lernen und die weiteren Maßnahmen zielgerichtet und effizient ableiten kann - die nächsten Features stehen schon in der Warteschleife und werden in sinnvoller Reihenfolge in die Seite integriert.

Dass dabei nichts “verloren” geht, zeigen die bisherigen Kennzahlen.



# SEO-Konzept als Basis für den Relaunch

Das von den Spezialisten der TechDivision eConsulting entwickelte Konzept zeigt auf, wie bestimmte Punkte bezüglich SEO umgesetzt werden sollen. Dabei wird zuerst der aktuelle Stand sämtlicher SEO-Maßnahmen der alten Website gesammelt, analysiert und wenn nötig notwendige Änderungen aufgezeigt. Hauptziel dabei ist zuerst immer, dass die neue Website bzw. der

Webshop beim Go-Live keine Verschlechterung im Google-Ranking erleidet. Langfristig verfolgt das SEO-Konzept eine signifikante und nachhaltige Verbesserung der Auffindbarkeit im Web natürlich unter Berücksichtigung der Vorgaben und Empfehlungen von Google & Co..

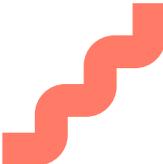
## Vorab-Relaunch Analyse

### Datenquellen:

- Sistrix Sichtbarkeitsindex
- Sistrix Keyword Profile
- Google Search Console Überblick
- Organischer Traffic in Google Analytics
- Online Value Index (OVI)



**Handlungsempfehlungen  
für neue Website**

- 
- Meta Daten
  - Internal Linking
  - URL-Struktur
  - Sitemap
  - schema.org - Structured Data
  - Google Analytics Konzept
  - Setup Google Analytics
  - Guideline Kampagnen Tracking
  - Redirect Konzept
  - SEO Betreuung kurz vor und nach Relaunch
- 

# Einkaufserlebnis über alle relevanten Touchpoints

Die grundlegende Zielsetzung für sämtliche Marketingmaßnahmen und somit auch für Google Ads besteht natürlich darin, mehr Umsatz im Online Shop zu generieren. Grundsätzlich bauen wir Google Ads Konten immer nach einem einheitlich bewährten Schema auf, um den geführten Account professionell und ausführlich betreuen zu können.



## 3-Säulen Konzept der TechDivision eConsulting

### Brand Produkt

- » Der User kennt bereits die Produkte und sucht nach einem konkreten Produkt-namen

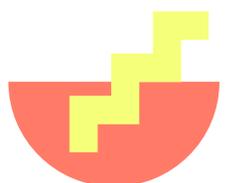
### Kategorien Generisch

- » Der User möchte einen Luftwäscher oder -reiniger (kennt also die Technologiebezeichnungen) hat sich aber noch nicht konkret für eine Marke/Produkt entschieden.

### Generisch

- » Der User hat ein konkretes Problem - wie zum Beispiel "trockene Schleimhäute" - und sucht nach einer Lösung.

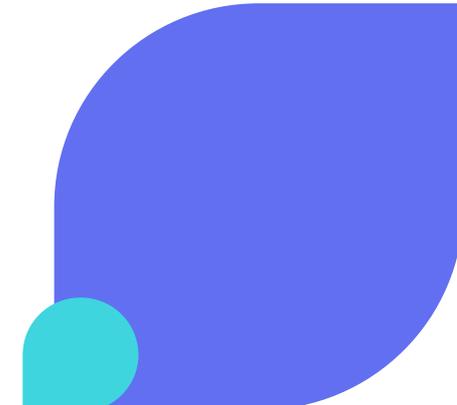
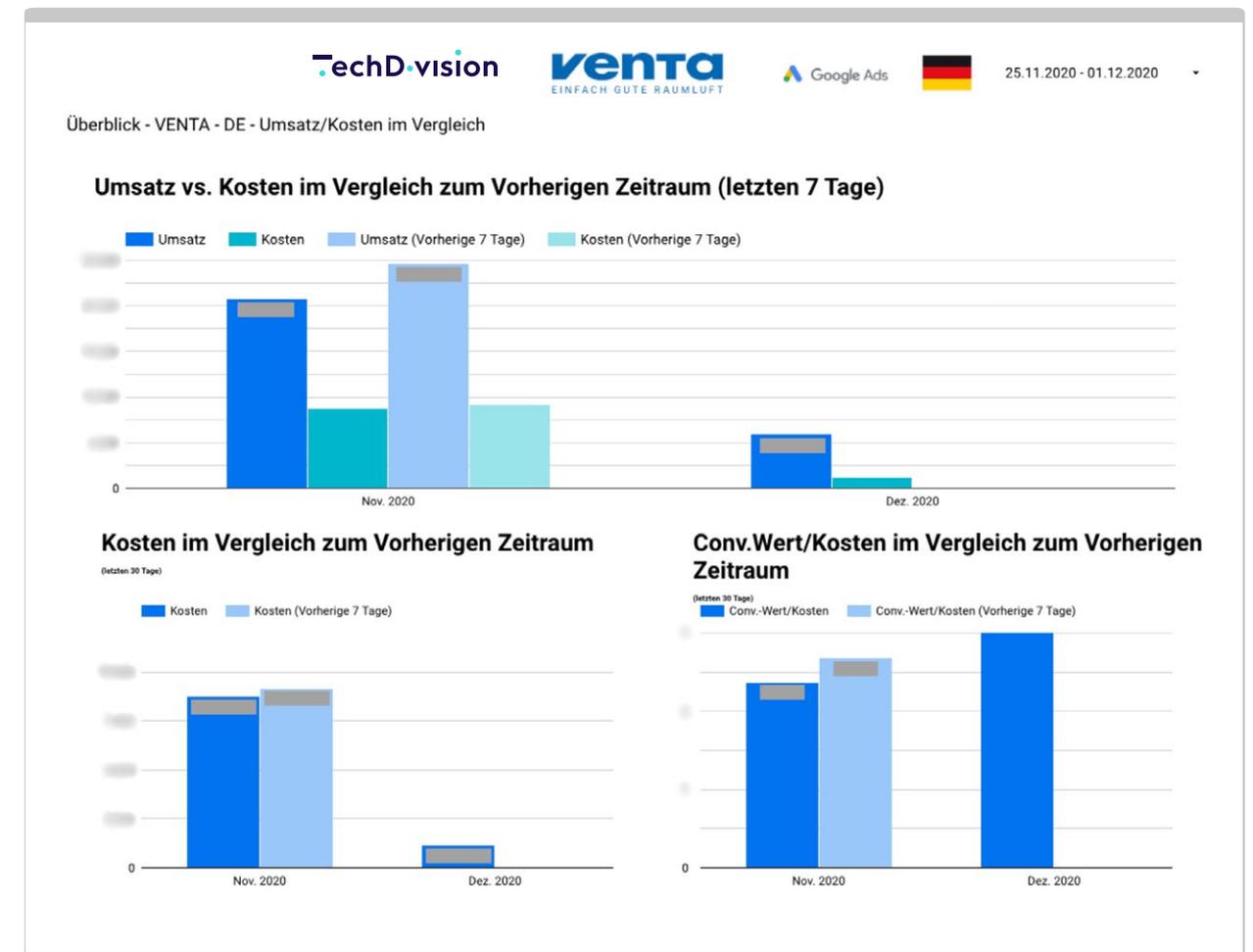
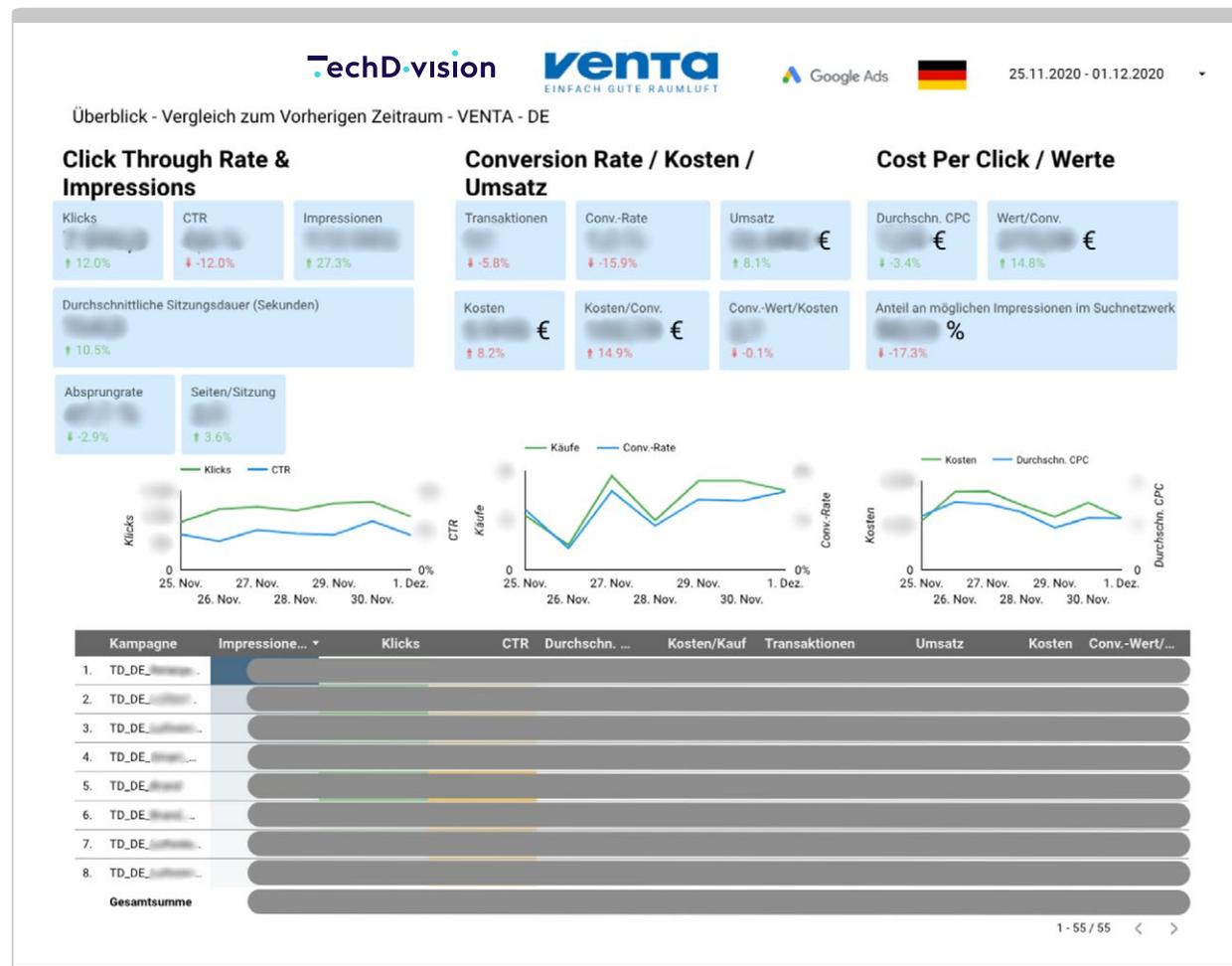
Mit der Bewerbung innerhalb dieser drei Säulen, können nach unseren Erfahrungen im SEA-Umfeld sehr gute Ergebnisse erzielt werden. Des Weiteren hat sich das Grundkonzept auch bei der Auswahl des Kampagnen-Typs bewährt.





# Reporting

Um Venta einen möglichst transparenten Überblick der wichtigsten Kennzahlen und deren Entwicklung an die Hand zu geben, wurde ein kundenindividuelles Reporting erstellt, für das wir als Basis unter anderem Google Data Studio einsetzen und das neben SEO- und SEA-Kennzahlen auch Social Media KPIs berücksichtigt und bereitstellt.



# Kennzahlen seit dem Go-Live

**+ 174 %**

Umsatz

**+ 91 %**

Durch. Bestellwert

**+ 67 %**

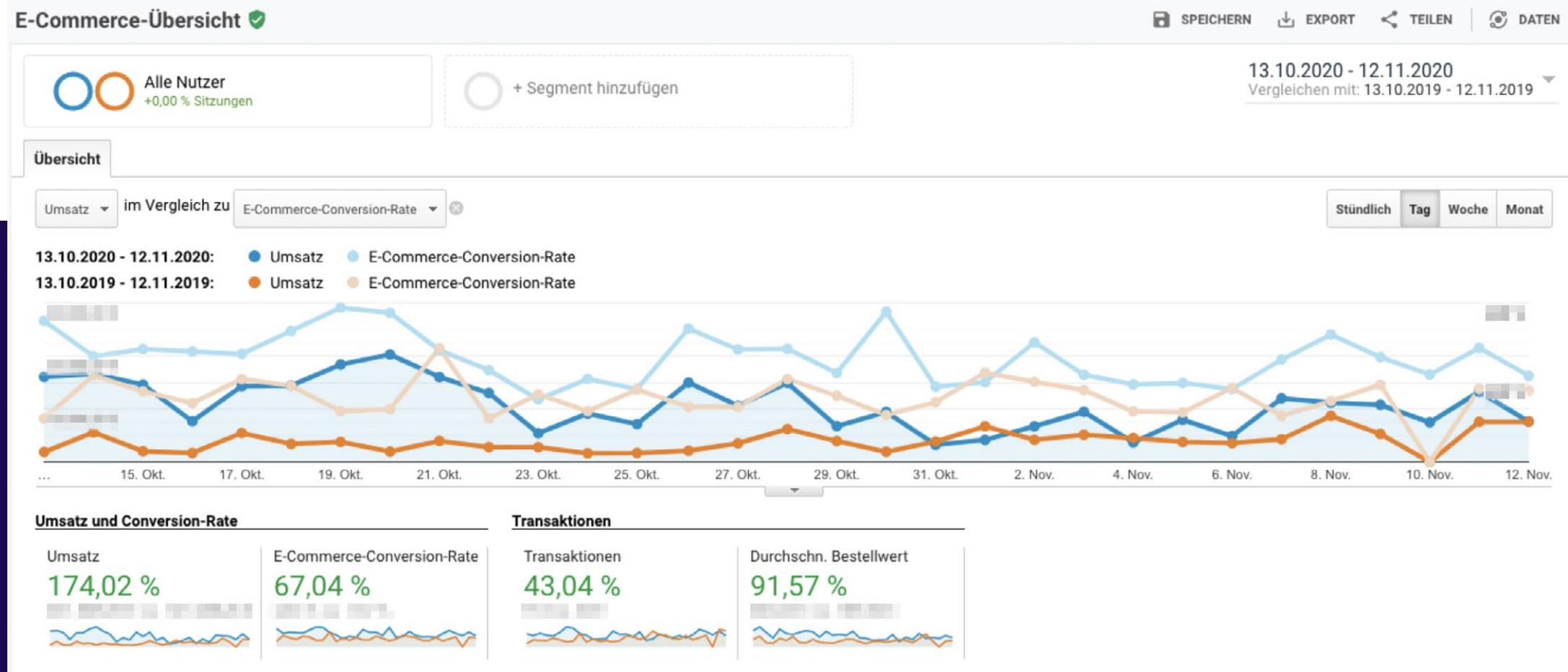
Conversion Rate

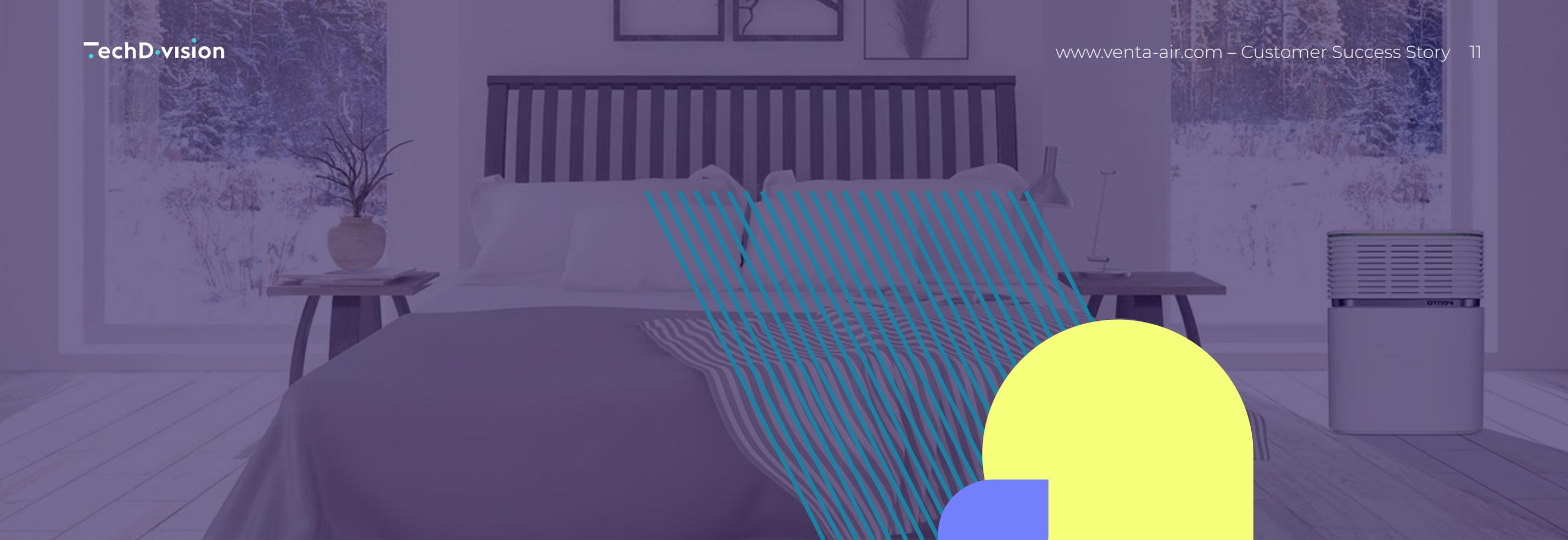
**- 36 %**

Absprungrate

**+ 35 %**

Steitenaufrufe





TechDivision hat uns im ersten Schritt bei der Entwicklung einer nachhaltigen Digital-Strategie unterstützt. Den Relaunch unseres Online-Shops haben wir mit unserer bestehenden Agentur vollzogen, wobei TechDivision hier das grundlegende Konzept inklusive Wireframes, Navigationsstruktur sowie das SEO- und SEA-Konzept entwickelt und den Relaunch im Hinblick auf Online-Marketing-Anforderungen begleitet und überwacht hat. Ich kann nur sagen, dass wir uns von Beginn an sehr gut bei TechDivision aufgehoben und betreut fühlen und die bisherigen Ergebnisse übersteigen tatsächlich unsere Erwartungen. Vielen Dank für ihre bisherige Arbeit und die äußerst angenehme und professionelle Zusammenarbeit. Wir freuen uns auf die weiteren, anstehenden Projekte!

”

**Melina Mader (Marketing Communication, Venta-Luftwäscher GmbH)**



## Venta-Luftwäscher

Die Venta-Luftwäscher GmbH im oberschwäbischen Weingarten ist mit einer der führenden Hersteller von Kombigeräten ohne Filter zur Luftbefeuchtung und Luftreinigung für den Innenbereich in Europa (Quelle: GfK, Panelmarkt Juli 2020).

Mit der Erfindung des Luftwäschers revolutionierte der Venta Firmengründer Fred Hitzler 1981 den Markt.

Er entwickelte ein Prinzip, um die häufig viel zu trockene und mit Schadstoffen belastete Raumluft in einem Wasserbad zu binden, zu reinigen und dabei zugleich die Luftfeuchtigkeit zu erhöhen. Durch die sogenannte Hygienescheibe und den VentWave-Plattenstapel werden chemische Zusätze überflüssig und durch Nutzung von Bionik die Verdunstungsleistung erhöht.

Venta achtet dabei auf eine möglichst einfache Bedienung der Geräte die robust und ausgesprochen zuverlässig sind. Darüber hinaus werden Venta Geräte in Deutschland produziert wobei Nachhaltigkeit und Umweltfreundlichkeit sowohl bei der Auswahl der verwendeten Materialien für die Geräte als auch bei der Verpackung einen sehr großen Stellenwert haben.

Das Unternehmen beschäftigt in der Gruppe 120 Mitarbeiter inklusive der Tochtergesellschaften in den USA, der Schweiz, Österreich und den Niederlanden und hat seit Firmengründung mehr als 2,5 Mio. Geräte verkauft.

→ [www.venta-air.com](http://www.venta-air.com)



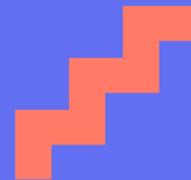
## TechDivision

Der Digital Enabler unterstützt und begleitet seit 2006 nationale und internationale Unternehmen auf ihrem digitalen Weg. Inhabergeführt, nachhaltig und werteorientiert. Mit mehr als 160 Mitarbeiter\*innen und an sechs Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Kunden bekommen vom zertifizierten Adobe, Magento Enterprise, Google und Akeneo Partner digitale Business-Lösungen aus einer Hand: Von der strategischen Beratung über die Entwicklung und Implementierung webbasierter Anwendungen bis hin zur crossmedialen Vermarktung.

TechDivision unterstützt seine Kunden dabei, ihre digitale Wertschöpfungskette optimal zu definieren und langfristig erfolgreich zu gestalten. Durch eine enge, ehrliche und offene Zusammenarbeit konnten schon viele langjährige Kundenbeziehungen etabliert werden. Neben vielen mittelständischen Kunden vertrauen auch große, international agierende Unternehmen wie Volkswagen, Adobe, Eglo oder HYDAC auf das Know-how und die Erfahrung der TechDivision.

Ein gesundes und selbstfinanziertes Wachstum ist für das Unternehmen ebenso wichtig, wie eine wertschätzende und faire Unternehmenskultur. So wurde die TechDivision seit 2018 regelmäßig von Kununu und Focus Business als Top-Arbeitgeber im Mittelstand ausgezeichnet.

→ [www.techdivision.com](http://www.techdivision.com)



*Sie haben Fragen? Wir stehen Ihnen telefonisch und per Mail gerne zur Verfügung und freuen uns auf eine gemeinsame und erfolgreiche Zusammenarbeit!*

TechDivision GmbH/  
TechDivision eConsulting GmbH

An der Alten Spinnerei 2 a  
83059 Kolbermoor

Tel.: +49 8031 2210 55-70  
Fax.: +49 8031 2210 55-22

[info@techdivision.com](mailto:info@techdivision.com)

[www.techdivision.com](http://www.techdivision.com)

