



Moosejaw Mountaineering besteigt den E-Commerce-Erfolgsgipfel.

Die Herausforderung

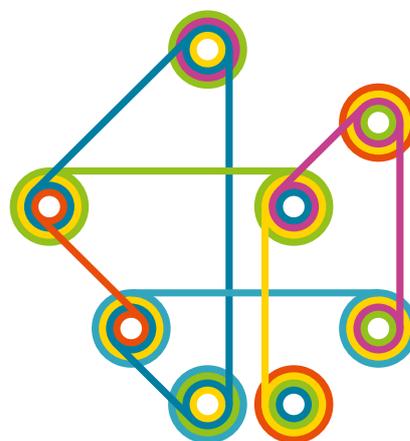
Als Spezialist für Outdoor-Kleidung, Bergsteigerausrüstung und Snowboards hat sich **Moosejaw Mountaineering** international einen Namen gemacht. Zum Geschäftskonzept des Mittelständlers aus dem US-Bundesstaat Michigan gehört neben dem Online-Handel auch die Einbindung sozialer Netzwerke im Web-2.0-Umfeld, inklusive Blogs, Communitys und Podcasts. Um Kunden ein noch intensiveres Einkaufserlebnis zu bieten und sich über alle Kanäle hinweg konsistent zu präsentieren, wollte Moosejaw neue Wege gehen und den vorhandenen Webshop strategisch erweitern.

Die Lösung

Als führende Plattform ihrer Art versetzt IBM WebSphere Commerce Unternehmen in die Lage, sämtliche Vertriebskanäle nahtlos zu integrieren – vom Ladengeschäft über den Webshop oder mobile Endgeräte bis zum Call-Center. Viele gute Gründe für Moosejaw Mountaineering, ebenfalls auf die IBM Plattform zu setzen, um durch noch mehr Interaktion und Attraktivität das Einkaufserlebnis weiter zu optimieren. Für die effiziente Implementierung war der IBM Geschäftspartner CrossView verantwortlich.

Die Vorteile

Mehr Interaktion, mehr Integration, mehr Einkaufsspaß, mehr Kunden: All dies hat Moosejaw Mountaineering mit Unterstützung von IBM WebSphere Commerce erreicht. Heute begegnet das Unternehmen seinen Kunden auf allen Kanälen in einheitlicher Form und sorgt so für ein durchgängiges Shopperlebnis.





Die B.O.C. tritt in Sachen Webshop nicht mehr auf die Bremse.

Die Herausforderung

Die **Bike & Outdoor Company GmbH & Co. KG**, kurz B.O.C., wurde 1999 in Hamburg gegründet. Das Unternehmen hat sich auf den Vertrieb von Fahrrädern, Fitnessgeräten sowie Sport- und Outdoorbekleidung spezialisiert. Neben klassischen Ladengeschäften in verschiedenen deutschen Städten umfasst das Vertriebsnetz von B.O.C. auch den Katalog- und Online-Handel. Aufgrund der gestiegenen Nachfrage war jedoch vor allem der existierende Webshop an seine Grenzen gestoßen. Daher benötigte das Unternehmen dringend eine zukunftsfähige, skalierbare Lösung, die auch eine umfassende Unterstützung für das Katalogwesen bieten konnte.

Die Lösung

Die Bike & Outdoor Company entschied sich für den Einsatz von IBM WebSphere Commerce Professional. Und somit für die Vielzahl der damit zusammenhängenden Vorteile, wie z. B. die Möglichkeit zur zielgruppenspezifischen Kundenselektion oder der Durchführung personalisierter E-Mail-Aktionen.

Die Vorteile

Trotz ihrer umfassenden Funktionalitäten ist die IBM WebSphere Commerce Plattform ganz einfach zu verwalten. So ist B.O.C. damit unter anderem in der Lage, Marketingaktivitäten punktgenau zu planen, als Vorschau anzuzeigen und zu starten. Auch Katalogfunktionen können nahtlos eingebunden werden. Das Beste: All dies geschieht ohne den Beitrag von Entwicklern, Programmierern oder Servicedienstleistern.