

Sales Tracking Technologie

Der einfachste Weg, um Ihren Erfolg zu steigern

1. Erfolgsmessung auf Produktebene
2. Tracken der einzelnen Aufrufe des Sales Tracking Codes
3. Einbindung über JavaScript
4. Nur die Umsätze an moebel.de übermitteln, die auch wirklich über uns gekommen sind
5. Einbau und Erkennung (Sofort- und Postsales)
6. Zusammenfassung der wichtigsten Steps zum Einbau
7. Qualitätssicherung
8. Mögliche Fehlerquellen

Haben Sie noch Fragen?
Tel +49 (0)40 210 910 730
partner@moebel.de

Erfolgsmessung auf Produktebene

Welcher Klick – wann und auf welches Ihrer Produkte– zum Verkaufserfolg führt, ermitteln wir detailliert und jeweils ganz exklusiv für Ihren Shop mittels unseres Sales Tracking Tools. Und zwar unabhängig davon, ob der geklickte Artikel schließlich im Warenkorb des Users landet oder zum Einstieg in Ihren Shop und zum anschließenden Kauf eines anderen Produktes führt.

Alle mit dem Klick und dem Kauf zusammenhängenden Daten stellen wir für Sie in einer Übersicht dar und übermitteln Ihnen diese regelmäßig bzw. bei Bedarf in einer ausführlichen Report-Datei.

Vorteil: Sie profitieren von einem verbesserten, kennzahlenorientierten Produkt- u./od. Sortimentsmanagement!

Jahr:

2013

30 Tage

60 Tage

90 Tage

Vergleich

Sales Report Jahr :2013.

EXPORT

[illegible]

Folgende wirtschaftliche Kennzahlen erhalten Sie in einem Report in Ihrem Partner-Bereich von uns zur Verfügung gestellt:

MERKMALE	BEISPIELE	ERLÄUTERUNG
Sales Gesamt	43	Summe aller Sales innerhalb des gewählten Zeitraums
Umsatz Gesamt	5.289,00 €	Gesamter Umsatz des gewählten Zeitraums
Warenkorb Gesamt	123,00 €	Gesamtwert des Warenkorbs
LC 30 Day	0,32 %	Conversion der letzten 30 Tage
LC Diff	0,02 %	Differenz der Conversion im Vergleichszeitraum
KUV 30 Day	9,23 %	Kosten-Umsatz-Verhältnis der letzten 30 Tage
KUV Diff	1,75 %	Differenz des Kosten-Umsatz-Verhältnis im Vergleichszeitraum
CPO 30 Day	225,36 €	Durchschnittliche Kosten pro Bestellung der letzten 30 Tage
CPO Diff	20,84 %	Differenz der durchschnittlichen Kosten pro Bestellung im Vergleichszeitraum
Klicks	1.000	Anzahl der weitergeleiteten Klicks
Klick Kosten	350,00 €	Klickkosten entsprechend des CPC
Sofort Sales	32	Käufe, die während einer Session generiert werden
Umsatz I	4.235,00 €	Umsatz, der direkt nach einem Klick (während einer Session) generiert wird
Durchschnittlicher Warenkorb sofort	132,34 €	Durchschnittlicher Warenkorb der Sofort Sales
Post Sales	11	Käufe von Wiederkommern / Direkteinsteigern auf dem Partnershop
Umsatz II	1.054,00 €	Umsatz, der durch einen Wiederkommer generiert wird
Durchschnittlicher Warenkorb Post	95,82 €	Durchschnittlicher Warenkorb der Post Sales

Tracken der einzelnen Aufrufe des Sales Tracking Codes

Wenn Sie den untenstehenden Code korrekt eingebunden haben, können Sie darüber hinaus im Partner-Bereich die einzelnen Aufrufe des Codes als Liste einsehen.

Dadurch können Sie überprüfen, ob von Ihrer Seite korrekt die richtigen Sales übermittelt werden. Test-Sales können Sie am selben Tag des Eingangs des Aufrufs bei uns über einen Haken in der Spalte „Test-Sale“ aus den Statistiken entfernen.

von :  

bis :  

Anzahl Ergebnisse : ▼

Art des Sale : ▼

Suche :

Report der Sales										
Uhrzeit des Sales	Uhrzeit des Klickouts	IP des Users	Artikelnummer des geklickten Produktes	Warenkorbwert	Versandkosten	Direct/Post	Artikelliste der verkauften Produkte	Attribution	Attributionsanteil	Test-Sale
30.06.2015 13:07:46	30.06.2015 12:59:35	100.100.999.xxx	123456	99,99 €		Direct	123456	false		<input type="checkbox"/>
30.06.2015 12:44:16	25.06.2015 15:42:49	100.100.999.xxx	123456	99,99 €		Post	123456	false		<input type="checkbox"/>

In der Liste bekommen Sie angezeigt, wann Klickout sowie Sale passiert sind, die IP des Nutzers (gekürzt), die Artikelnummer des geklickten Produkts sowie die bei Ihnen gekauften Produkte. Darüber hinaus können Sie einsehen, welchen Warenkorbwert und welche Versandkosten Sie uns übergeben haben, ob der Sale direkt oder zeitverzögert zum Klickout erfolgt ist und ob Sie uns den Sale voll zugeschrieben haben oder uns nur einen Teil des Verkaufs zuschreiben (falls Sie mit einem Attributionsmodell arbeiten).

Beachten Sie bitte, dass Teile der Liste auch leer sein können, falls uns dazu keine Daten vorliegen. Die Einzelansicht zeigt alle Verkäufe für die gesamte Cookie-Laufzeit (90 Tage).

Einbindung über JavaScript

Zur Einbindung unseres moebel.de Sales Tracking finden Sie nun nachfolgend ein leicht nachvollziehbares, asynchrones **JavaScript-Beispiel**. Den für Sie relevanten JavaScript-Code binden Sie bitte in Ihrem Shop am **Ende der Abschlussseite des Warenkorbs innerhalb des <body> Tags** ein. Die Performance Ihres Systems wird dies nicht beeinflussen!

Beachten Sie bitte beim Einbinden, dass Dezimalzahlen mit **einem Punkt** statt eines Kommas getrennt werden müssen und dass die Auflistung der gekauften Artikel nur aus den Artikelnummern, getrennt durch ein Komma, erstellt wird.

```
1. <script type="text/javascript">
2.   var _mo = _mo || [];
3.   _mo.push(['_key', 'XXX']);
4.   _mo.push(['_umsatz','X.XX']);           ← Bitte übergeben Sie hier den Netto-Wert!
5.   _mo.push(['_versandkosten','X.XX']);
6.   _mo.push(['_artikelliste','XXX,YYY']);
7.   _mo.push(['_attribution', 'true']);      ← Diese Zeile ist optional
8.   _mo.push(['_attributionsanteil', '60']); ← Diese Zeile ist optional
9.   (function() {
10.    var mo = document.createElement('script'); mo.type = 'text/javascript'; mo.async = true;
11.    mo.src = 'https://sales1.moebel.de/asyndic.js';
12.    var s = document.getElementsByTagName('script')[0]; s.parentNode.insertBefore(mo, s);
13.  })();
14. </script>
```

Erklärung: Bitte passen Sie den JavaScript, wie nachfolgend erklärt, an Ihre Daten an.

Zeile 3:

```
_mo.push(['_key', 'XXX']);
```

Den Sicherheitsschlüssel (**XXX**) für diese Zeile erhalten Sie von Ihrem persönlichen Ansprechpartner bei moebel.de. Bitte kontaktieren Sie uns und wir übermitteln Ihnen umgehend den notwendigen „Schlüssel“.

Zeile 4:

```
_mo.push(['_umsatz', 'X.XX']);
```

An dieser Stelle (**X.XX**) wird bei korrekter Code-Einbindung (s.o.) automatisiert der Wert Ihres Warenkorbs (netto) an uns übertragen. Die Übermittlung dieses Wertes ist eine Voraussetzung für die Optimierung Ihres Datenfeeds und die Steigerung Ihrer Performance.

Achten Sie bitte darauf, dass die Dezimalzahlen mit einem Punkt statt einem Komma getrennt werden.

Zeile 5:

```
_mo.push(['_versandkosten', 'X.XX']);
```

Hier (**X.XX**) tragen Sie die Versandkosten ein, um eine optimale Berechnung Ihres Erfolgs zu garantieren.

Achten Sie bitte auch hier darauf, dass die Dezimalzahlen mit einem Punkt statt einem Komma getrennt werden sollen.

Zeile 6

```
_mo.push(['_artikelliste', 'XXX,YYY']);
```

An dieser Stelle (**XXX,YYY**) kann eine Liste der Artikelnummern der verkauften Produkte, die sich im Warenkorb befinden, **getrennt durch ein Komma** eingetragen werden. Ziel des dadurch ermittelten Wertes via Sales Tracking ist es, die Performance des einzelnen Produktes – vermeintlich verkaufsstarken Produktes – zu steigern.

Sobald Sie also entsprechende Verkäufe (Sales) in unserer Statistik einsehen können, können Sie diese verkauften Produkte umgehend und ständig erweiternd hier wie beschrieben eintragen. Eine hilfreiche „Kann“-Option – kein Muss!

Zeile 7:

```
_mo.push(['_attribution', 'true']);
```

Diese Zeile ist optional. Falls Sie mit einem Attributionsmodell arbeiten, um Sales anteilig verschiedenen Marketingkanälen zuzurechnen, können Sie uns dies hier mitteilen, indem Sie den Parameter auf **,true'** stellen.

Zeile 8:

```
_mo.push(['_attributionsanteil', '60']);
```

Diese Zeile ist ebenfalls optional. Falls Sie mit einem Attributionsmodell arbeiten, um Sales anteilig verschiedenen Marketingkanälen zuzurechnen, können Sie uns hier (XXX) übergeben, welchen Anteil an dem Sale Sie uns zuschreiben (auf einer Skala von 0 bis 100). Um uns beispielsweise mitzuteilen, dass wir 60% zum Sale beigetragen haben, müssten Sie hier 60 übergeben.

Falls Sie mit Attribution arbeiten (attribution = 'true'), haben Sie zwei Möglichkeiten:

- a) Sie übergeben uns bei 'umsatz' den Nettowert, den Sie uns zuschreiben und lassen den 'attributionsanteil' leer
- b) Sie übergeben bei 'umsatz' den Gesamtwarenkorb und bei 'attributionsanteil' den Anteil daran, den Sie uns zuschreiben. Wir errechnen dann daraus den absoluten Nettowert, den wir vermittelt haben.

Zeile 12:

```
var s = document.getElementsByTagName('script')[0]; s.parentNode.insertBefore(mo, s);
```

Um die höchste Sicherheit für Ihre Daten zu garantieren, findet die Verbindung zum Sales Tracking System über eine verschlüsselte Verbindung statt. Die übermittelten Daten werden nur für interne Zwecke - zur Sichtbarmachung und Steigerung Ihres Erfolges - genutzt.

Falls die übliche Verbindung der Datenübermittlung nicht per HTTPS stattfinden soll, Sie also eine andere bevorzugte Verbindungsart wünschen, sprechen Sie bitte Ihren persönlichen moebel.de-Ansprechpartner hierzu an.

Die Grundstruktur des Tracking Codes mit allen dazugehörigen Parametern muss unabhängig von der Einbindungsart immer beibehalten und darf nicht verändert werden.

Nur die Umsätze an moebel.de übermitteln, die auch wirklich über uns gekommen sind

Das Sales-Tracking kann auf verschiedene Arten so eingesetzt werden, dass Sie nur die Umsätze an moebel.de zurückmelden, die darüber „verursacht“ werden. Welchen Weg Sie dazu wählen, muss durch Ihr Produktmanagement/Ihre IT entschieden werden. Grundsätzlich gilt aber, dass Ihre Website/ Ihr Shop die Herkunft des Besuchers erkennen kann, über die der Besucher auf Ihre Website hergeführt wurde. Dazu gibt es folgende Möglichkeiten.

Variante 1: Referrer

Die einfachste Möglichkeit ist die Erkennung über den Referrer. Ein Referrer ist die Internetadresse der Webseite, von der der Benutzer durch Anklicken eines Links (Produkt-URL) zu der aktuellen Seite gekommen ist. Beim Abruf der Seite wird der Referrer an den Server, der die Seite bereitstellt, übermittelt, ohne dass es einer gesonderten Benutzeraktion bedarf.

Der Referrer ist ein optionaler Teil der an den Webserver geschickten HTTP-Anfrage. Obschon optional ist die Übermittlung bei allen gängigen Browsern voreingestellt.

Variante 2: Schlüsselparameter in der Produkt-URL

Sie übermitteln moebel.de Ihren Produktkatalog. Die übermittelten Daten enthalten neben anderen Informationen ebenfalls den Deeplink zum jeweiligen Produkt.

Beispiel: <http://www.lhr-Shop.de/sofa-nespolo-3-sitzer-echtleder-dunkelbraun-1>

Option 1:

Sie können beim nächsten Export Ihrer Katalog-Datei an uns jeden Deeplink um einen Schlüsselparameter wie „referrer=moebel.de“ erweitern.

Beispiel: <http://www.lhr-Shop.de/sofa-nespolo-3-sitzer-echtleder-dunkelbraun1?referrer=moebel.de>

Option 2:

moebel.de kann das auch so konfigurieren, dass beim nächsten Import Ihrer Katalog-Datei der genannte Schlüsselparameter automatisch an jeden Deeplink zur Produktseite angehängt wird, so dass Sie keinen Aufwand auf Ihrer Seite haben.

Einbau und Erkennung (Sofort- und Postsales)

Die entsprechende Erkennung/Umsetzung ist allerdings in Ihrer Verantwortung beim Einbau einer der o. g. Varianten in Ihren Bestellprozess.

Ihr Shop kann bei beiden Varianten die Herkunft des Besuchers erkennen/abfangen und muss einen entsprechenden Merker für den Besucher in einem **HTTP-Cookie mit einer Gültigkeit von 90 Tagen** zwischenspeichern. Diese Informationen stehen Ihrer Website auf allen Seiten und Unterseiten zur Verfügung. Die 90-Tage-Gültigkeit des HTTP-Cookies ermöglicht Ihnen, Ihr KUV bei moebel.de für diese Dauer auch mit Post-Sales der Besucher zu verbessern, die vielleicht nicht sofort, sondern erst später einen Umsatz bei Ihnen generieren, nachdem sie von moebel.de zu Ihnen geführt wurden.

Auf der Bestellabschlussseite kann Ihr Shop diese Information abgreifen und nur dann das Sales-Tracking-Snippet von moebel.de einblenden, wenn es erforderlich ist. Somit werden nur die Umsätze an moebel.de zurückgegeben, die wirklich von moebel.de kommen.

Wichtig: Wenn Sie eine mobile Website (z.B. für Smartphones optimiert) für Ihren Shop haben, müssen Sie den Sales Tracking Code auch in diesem auf der Bestellabschlussseite einbauen.

Zusammenfassung der wichtigsten Steps zum Einbau

1. Die Herkunft des Besuchers über Referrer nach o. beschriebenen Möglichkeiten erkennen.
2. Beim User einen HTTP-Cookie mit einer Gültigkeit von 90 Tagen setzen zur Wiedererkennung als moebel.de-User.
3. Anhand dieses Cookies auf der Bestellabschlußseite am Ende innerhalb des <body> Tags das moebel.de Sales-Tracking-Snippet aussteuern mit allen wichtigen o. beschriebenen Informationen im gültigen Format.

Dieser Prozess ist sowohl für Desktop-Geräte als auch für Tablets und mobile Geräte wie Smartphones einzuhalten.

Qualitätssicherung

Bitte überprüfen Sie regelmäßig über die Liste der bei uns eingegangenen Aufrufe des Sales Tracking im Partner-Bereich, ob uns alle Sales korrekt übergeben werden.

Um sicherzustellen, dass die Codierung für das Sales Tracking ordnungsgemäß funktioniert und auch nach Datenveränderungen auf Ihrer Seite weiterhin korrekt eingebunden ist, werden wir halbjährlich **automatisierte Testbestellungen** in Ihrem Shop tätigen. Sollte es innerhalb diesen halben Jahres zu Auffälligkeiten kommen, werden wir weitere Testbestellungen durchführen. Zu Beginn der Partnerschaft kann es in Einzelfällen zu mehreren Bestellungen durch uns kommen. Dieses Vorgehen dient einzig und allein der Qualitätssicherung und hat für Sie den Vorteil, dass technische Fehler im Bestellprozess beziehungsweise der Codierung regelmäßig geprüft, identifiziert und behoben werden können.

Hierbei führen wir die Testbestellungen pro Device (Desktop, Tablet, Mobile) durch. Damit Sie diese Testkäufe eindeutig zuordnen und **bitte entsprechend stornieren** können, senden wir Ihnen nach jeder Bestellung eine Benachrichtigung mit Zusatzinformationen wie IP-Adresse des Users, Ihre Bestell-Nr, sofern Ihr Shop-System diese beim Bestellabschluß anzeigt etc. Ein weiteres Indiz einer Testbestellung durch uns ist die eindeutig identifizierbare und immer gleich lautende Adresse, die wir im Prozess verwenden werden:

Mia Moebelde-Test
Moebelde Str. 3
20095 Hamburg

040-210910730
partner@moebel.de

Mögliche Fehlerquellen

1. Sales werden doppelt (oder sogar dreifach) an uns übermittelt. Ein Grund dafür kann beispielsweise sein, dass unser Code mehrmals eingebaut wird, z.B. über eine Feed-Engine, eine Agentur und direkt im Shop.
2. Die Cookie-Laufzeit wird auf kürzer als 90 Tage gestellt.
3. Uns werden Brutto-Werte und nicht Netto-Werte übergeben.
4. Uns werden die Versandkosten als Teil des Umsatzes übermittelt (bitte separat ausweisen).
5. Sales Tracking Code ist nicht auf Tablet oder Smartphone eingebaut (mobiler Shop).
6. Tracking-Parameter werden bei einer internen Weiterleitung in Ihrem Shop (bspw. von der Desktopseite auf die mobile Seite) nicht übernommen.
7. Der Tracking Code ist zwar eingebaut, es werden aber keine Daten im Tracking Code eingefügt.
8. Es sind IP-Adressen-Beschränkungen gültig.

moebel.de Einrichten & Wohnen AG

Gertrudenstr. 3 | 20095 Hamburg | Amtsgericht Hamburg | HRB 90208 | UST-Ident-Nr. DE 211430473

Tel +49 (0)40 210 910 710 | **Fax** +49 (0)40 210 910 739 | partner@moebel.de | www.moebel.de

Bankverbindung HASPA | **BIC** HASPDEHHXXX | **IBAN** DE82200505501058214527

Vorstand Robert André Kabs (Vorsitzender) | Arne Stock

Aufsichtsrat Claas van Delden (Vorsitzender)