



**KEBIA**<sup>®</sup>

Automation by innovation.

# CASE STUDY: DIGITALE Produktberatung für Wallboxen

2023

o'excentos

# Das Unternehmen

## KEBA

Gegründet wurde KEBA 1968 in Linz, Österreich. Mittlerweile ist das Unternehmen mit 26 Niederlassungen in 16 verschiedenen Ländern vertreten.

Mit der Entwicklung zukunftsweisender Automatisierungslösungen treibt KEBA den Einsatz digitaler Technologien, alternativer Energien und nachhaltiger Ressourcen voran.

B2C und B2B Unternehmen aus verschiedensten Branchen profitieren von KEBAs innovativen Lösungen.

## Unternehmensprofil

### KEBA Group AG

- Gründungsjahr: 1968
- Umsatz: 537,7 Mio. (31.03.22)
- Mitarbeiter: 2000
- Länder: 16
- Niederlassungen: 26

# Die Herausforderung

Kunden mit digitaler Produktberatung zur passenden Lösung führen:

Im Bereich der Elektromobilität fokussiert sich KEBA auf die Entwicklung innovativer Ladesysteme (Wallboxen) für den privaten und den gewerblichen Gebrauch.

KEBA bietet ein umfangreiches Angebot an Produktserien, mit denen sich so ziemlich jeder Use Case abdecken lässt.

**Die Herausforderung:** Die Use Cases können sehr spezifisch sein und aufgrund des umfangreichen Sortiments ist es für Kunden ohne technischen Hintergrund schwierig, auf Anhieb die richtige Wallbox zu finden.

**Die Lösung:** KEBA setzt auf digitale Produktberatung, um Kunden durch den Auswahlprozess zu begleiten und mit passenden Produktempfehlungen zur Kaufentscheidung zu führen.



# Projektziele

Leads generieren und konvertieren

„Mit dem Wallbox-Finder führen wir unsere Kund:innen zur passenden Lösung und ebnen den direkten Weg zu unseren Händler:innen.“

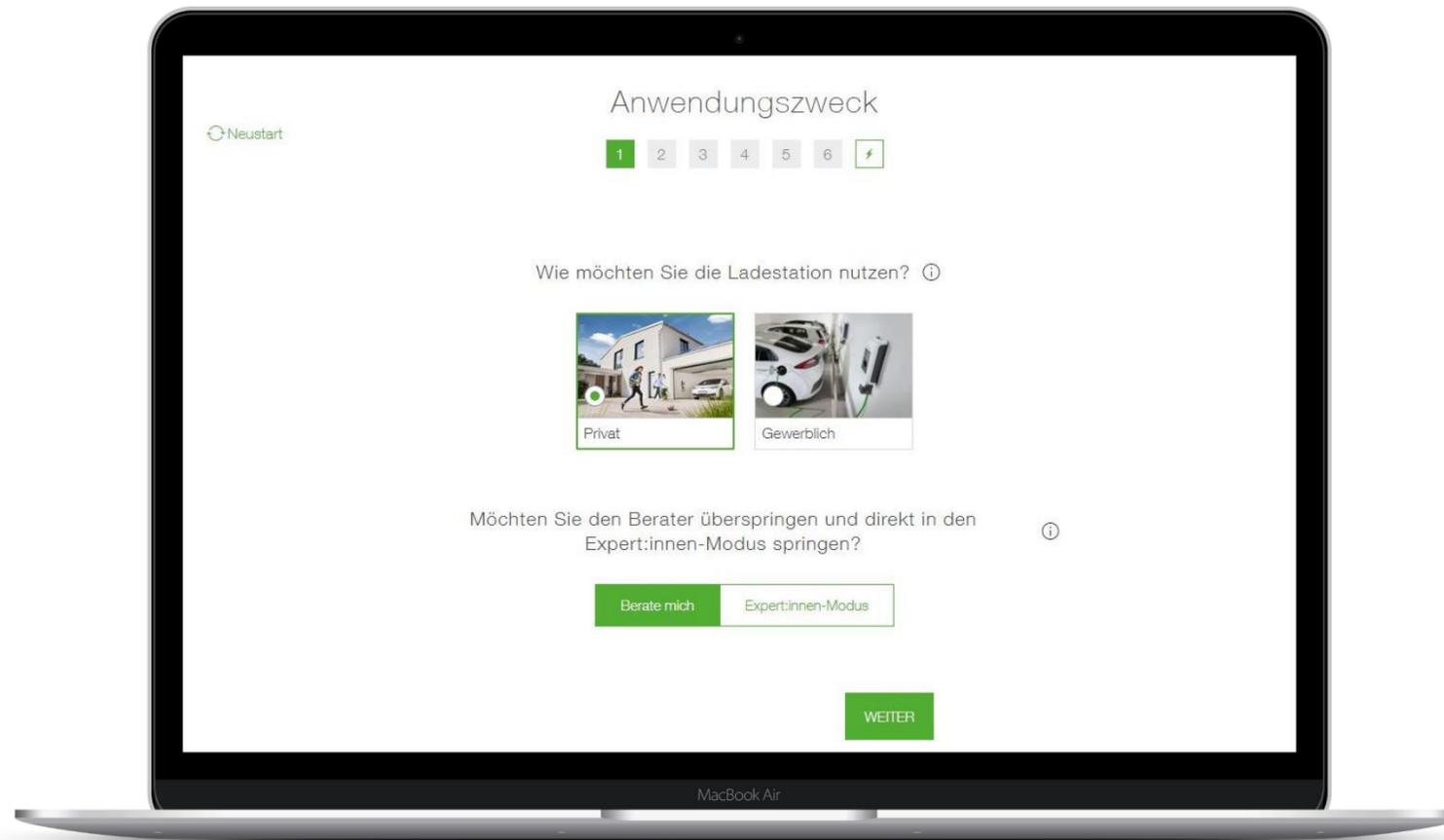
Judith Eibl - Digital Marketing Manager



# excentos Produktberater

Professionelle Beratung auf die eigene Website bringen

## KEBA Wallbox-Finder



Kunden verstehen, welche Wallbox sie brauchen und werden zielgerichtet zur Kaufentscheidung geführt:

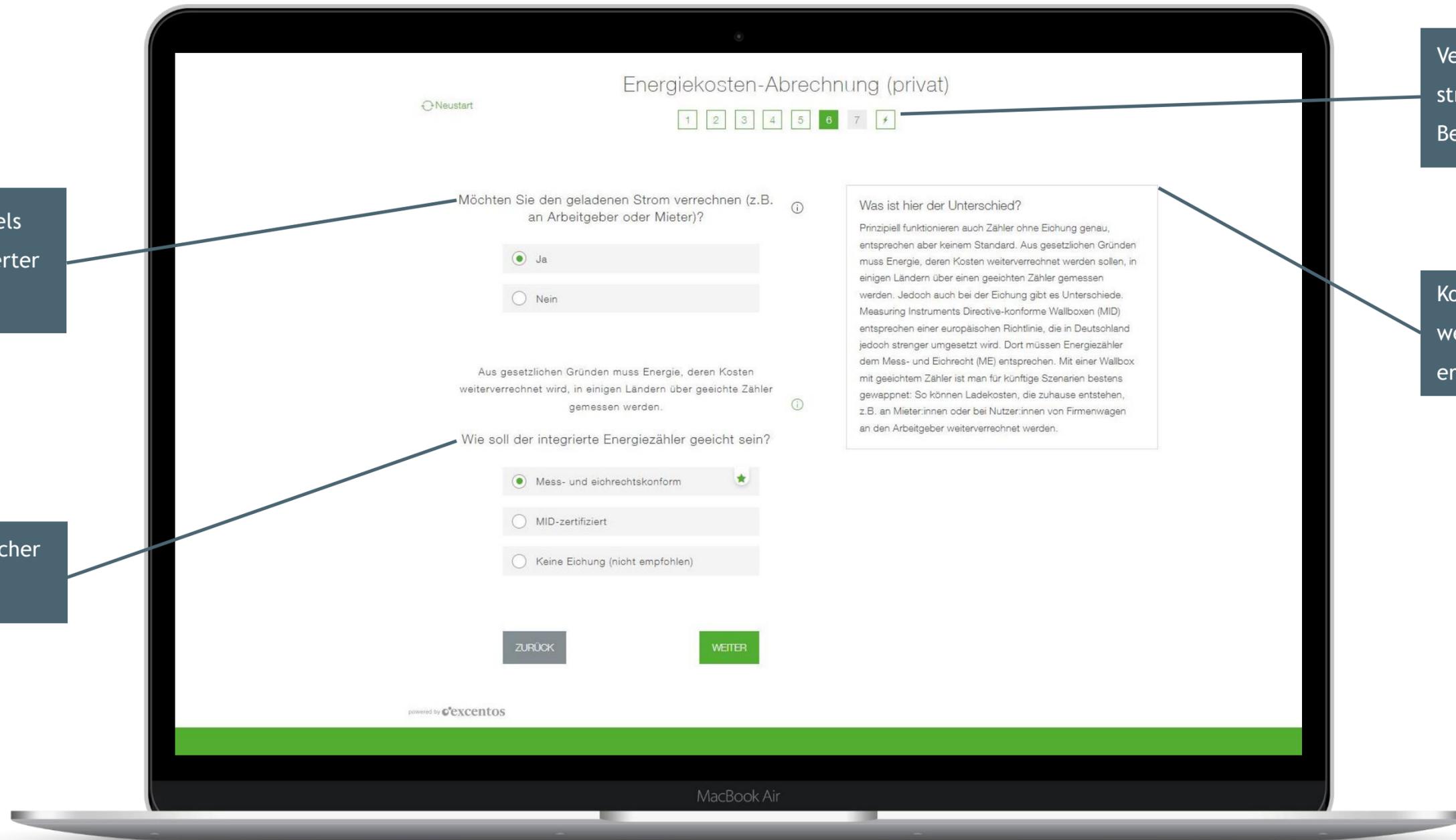
- Zwei Beratungspfade in einem Berater (B2C & B2B)
- Verständliche Darstellung komplexer Zusammenhänge
- Tagesaktuelle Abbildung des gesamten Sortiments
- Auf die Anforderungen des Kunden abgestimmte Empfehlungen

# excentos Produktberater

Technische Zusammenhänge mit einfachen Fragen darstellen

Nutzerführung mittels  
anwendungsorientierter  
Fragen

Abbildung spezifischer  
Produktdetails



Verschiedene Phasen  
strukturieren den  
Beratungsprozess

Komplexe Features  
werden anschaulich  
erklärt

# Leadgenerierung

## Call To Actions in den Produktempfehlungen

Über die CTAs können sich die Kunden Produktdetails herunterladen oder direkt zum Händler gelangen:

- Empfehlung als PDF herunterladen
- Produktdetails herunterladen
- Direkt zum vorgeschlagenen Händler gehen
- Einen Händler in der Nähe finden

KeContact P30 Dienstwagen-Wallbox | Cable | 11kW | RFID | ME  
Art.Nr. 126388 [Empfehlung herunterladen](#)



Eigenschaften

- Typ 2-Ladekabel: 6 m
- 1- oder 3-phasiger Anschluss
- RFID
- mess- und eichrechtskonformer Stromzähler
- Klimaneutral hergestellt
- Kompatibel mit KEBA eMobility App

[Datenblatt](#)

Gründe

- ✓ RFID verfügbar
- ✓ Kompatibel mit: Energie Management System, Smart Home, Photovoltaik

Jetzt kaufen bei: [The Mobility House](#)

**JETZT HÄNDLER FINDEN**

# Performance-Auswertung



Die hohe Verweildauer lässt auf einen entsprechend hohen Beratungsbedarf aufseiten der Kunden schließen. 80% der Nutzer durchlaufen alle Phasen des Wallbox-Finders und erhalten eine passende Produktempfehlung.

Bereits in den ersten 6 Projektmonaten sind ca. 7000 Kunden über die CTAs in der Empfehlungsliste zur Händlersuche, bzw. direkt zum Händler gelangt.

# User Insights besser verstehen

■ Der Wallbox-Finder liefert wertvolle Einblicke darüber:

- welche Zielgruppe am meisten Beratung braucht
- Auswahlpräferenzen der User erkennen
- welche Produktempfehlungen die meisten Leads generieren

■ KEBA nutzt diese Erkenntnisse für die weitere Produktentwicklung und Sortimentserweiterung

Anteil an B2B und B2C Nutzern



Die wertvollen Nutzerprofile erlauben es Kaufrends zu erkennen und die Vertriebs- und Marketingstrategie zu optimieren.

# Mehr über User Bedürfnisse erfahren

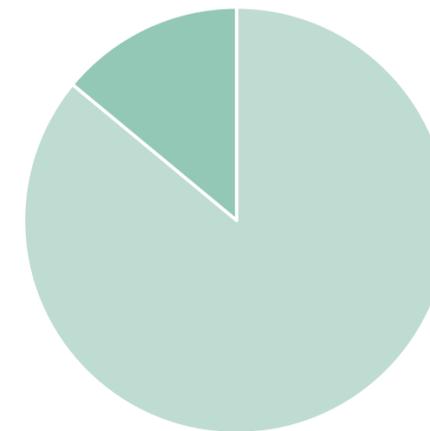
Am Beispiel des Wallbox-Finders

Die Klickpfade der User liefern spannende Erkenntnisse über die verschiedenen Zielgruppen und deren Auswahlpräferenzen. Daraus lässt sich ableiten, welche Produktfeatures für die Kunden besonders wichtig sind.

- Wie viele Wallboxen möchten Sie installieren?
- Planen Sie, die Ladestation an ein Energie-Management-System anzubinden?
- Möchten Sie den geladenen Strom verrechnen?
- Soll die Ladestation nur bestimmten Nutzer:innen zugänglich sein?

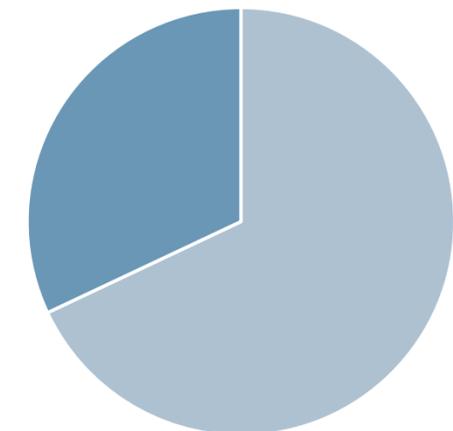
Das ist ein großer Vorteil für die Produktentwicklung und Sortimentserweiterung, denn wer die Bedürfnisse der eigenen Kunden versteht, kann sein Sortiment optimal daran anpassen.

Anzahl an benötigten Wallboxen



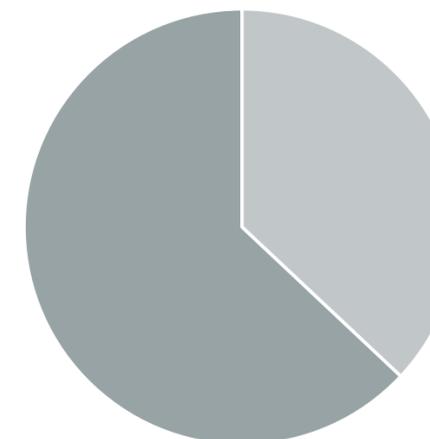
■ 1 Wallbox 86% ■ 2+ Wallboxen 14%

Anbindung an Energie-Management-System



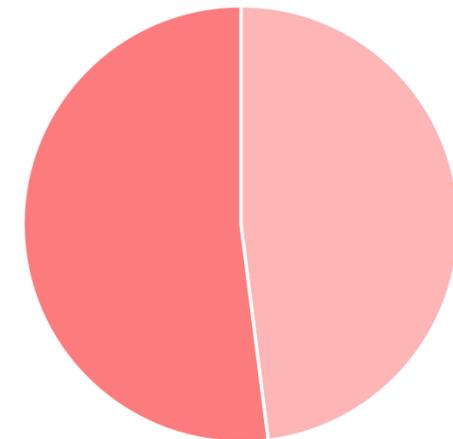
■ Ja 68% ■ Nein 32%

Geladenen Strom verrechnen



■ Ja 37% ■ Nein 63%

Zugang beschränken



■ Ja 48% ■ Nein 52%

# Warum excentos?

*„Das erfahrene Projektteam von excentos unterstützt uns bei der Umsetzung unserer Ideen und hilft uns dabei, unseren Wallbox-Finder noch besser zu machen.“*

Judith Eibl - Digital Marketing Manager

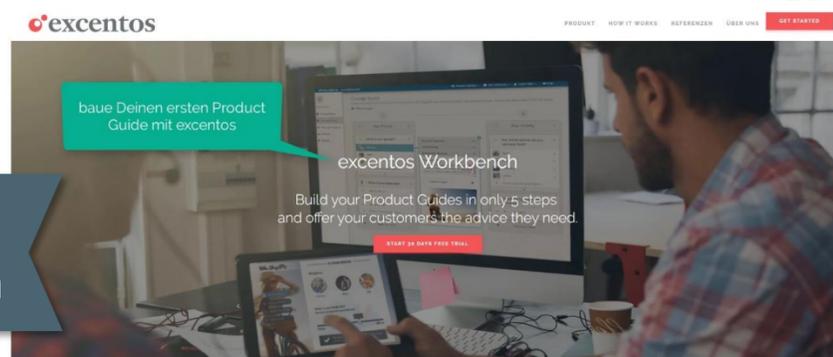
- Intuitive Self-Service Plattform: Workbench
- Unlimitierte Produktdaten
- Nahtlose Anbindung weiterer Produkte in Echtzeit
- Einfache Einbindung in die Website mittels kurzem Integrationscode
- Zuverlässiger Ansprechpartner und regelmäßige Optimierungssessions
- Rollout des Wallbox-Finders in mehrere Länder möglich

Mit der Workbench konzipieren und gestalten Sie Ihre Produktberater ganz einfach selbst. Mehr zur excentos Self-Service-Plattform unter:  
[www.excentos.com/workbench](http://www.excentos.com/workbench)



### Baue Deinen ersten Produktberater in wenigen Minuten

Wie das geht, erklärt Dir dieses Video in 45 Sekunden



45 Sekunden Video:  
Produktberater selbst bauen

**excentos Software GmbH**

Reiterweg 1, 14469 Potsdam

Deutschland



+49-331-730 768 10



info@excentos.com



www.excentos.com