



Personalisierte Suche steigert Umsatz in der Schweißbranche

1 Mio.

Umsatzwachstum innerhalb von 12 Monaten (LPMW)

3 Mio.

Umsatzwachstum von AllesVoorLassen.nl

120

Mitarbeiter



HERAUSFORDERUNG

- bestehende Suchfunktion lieferte ungenaue und z. T. irrelevante Ergebnisse
- eingeschränkte Personalisierungsmöglichkeiten und kaum Spielraum für individuelle Empfehlungen
- kaum Einfluss auf Such- und Empfehlungslogik im bestehenden System
- keine Vernetzung mit CRM- oder Checkout-Prozessen für eine ganzheitliche Personalisierung möglich
- Skalierungshürden – die vorhandene Lösung konnte nicht mit dem Wachstum und steigenden Nutzeransprüchen mithalten

LÖSUNG

- nahtlose Integration von SPARQUE.AI in die bestehende Shopware-Umgebung bei AllesVoorLassen
- intelligente Produktsuche mit dynamischen Filter- und Ranking-Mechanismen
- flexibel konfigurierbare Empfehlungslogiken – LPMW kann Algorithmen gezielt auf Zielgruppen und Sortimente zuschneiden
- ganzheitliche Personalisierung über die gesamte Customer Journey hinweg
- Einbindung von Checkout-Daten und CRM-Informationen zur Steigerung von Conversion Rate und Warenkorbwert

ÜBER LPMW -

LASPARTNERS MULTIWELD

LPMW ist einer der führenden Anbieter für Schweißtechnik in den Niederlanden und Belgien. Das Unternehmen bietet ein umfangreiches Sortiment an professioneller Schweißtechnik und Zubehör. Mit einem starken Fokus auf digitale Innovation betreibt LPMW sowohl ein B2B-Portal als auch einen leistungsstarken Webshop. Die Tochter **AllesVoorLassen** ist als Spezialmarke auf den Online-Handel fokussiert und dient LPMW als Innovationsplattform für neue digitale Technologien und den digitalen Vertrieb.

www.lpmw.nl

www.allesvoorlassen.nl

Herausforderung: Wenn der Standard nicht mehr reicht

Die Digitalisierung stellt viele traditionelle Branchen vor neue Herausforderungen – insbesondere im B2B-Handel, wo Kunden längst die reibungslosen, personalisierten Einkaufserlebnisse erwarten, die sie aus dem B2C-Bereich kennen. Die Schweißtechnikbranche ist dabei keine Ausnahme. Händler wie LPMW sehen sich mit steigenden Erwartungen an Geschwindigkeit, Präzision und Benutzerfreundlichkeit im Online-Handel konfrontiert. Doch gerade in dieser spezialisierten Industrie erfordert der digitale Wandel maßgeschneiderte Lösungen, um Kundenbedürfnisse optimal zu erfüllen.

LPMW erkannte, dass eine reine Online-Präsenz nicht ausreicht, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Produktsuche im Online-Shop stellte sich als ineffizient heraus und Kunden fanden nicht schnell genug, was sie brauchten. Zudem bot die vorhandene Personalisierungslösung kaum Anpassungsmöglichkeiten. Der entscheidende Wendepunkt stellte sich ein, als das Unternehmen SPARQUE.AI entdeckte – eine KI-gestützte Technologie, die nicht nur bessere Suchergebnisse versprach, sondern auch eine individualisierte Produktpräsentation in Echtzeit ermöglichte.



„Wir brauchten eine Lösung, die wirklich funktioniert – eine, die uns die Kontrolle über Suche und Personalisierung gibt. Mit SPARQUE.AI können wir endlich flexibel arbeiten und genau das umsetzen, was unsere Kunden erwarten. Die Umstellung war ein Gamechanger für unser Geschäft.“

Menno Engelen, Channel Manager, LPMW

Intelligente Personalisierung mit SPARQUE.AI

LPMW entschied sich dazu, einen Testlauf mit SPARQUE.AI bei der Tochtermarke AllesvoorLassen, einem spezialisierten Online-Händler für Schweißtechnik, durchzuführen. Hier konnte LPMW erste Erfahrungen mit der neuen Lösung sammeln und sehen, wie sich intelligente Algorithmen auf das Kundenerlebnis im Online-Shop auswirken. Die Resultate überzeugten schnell: Kunden fanden schneller die richtigen Produkte, die Kaufabschlüsse nahmen zu und das Unternehmen gewann die Kontrolle über seine Personalisierungsstrategie zurück.

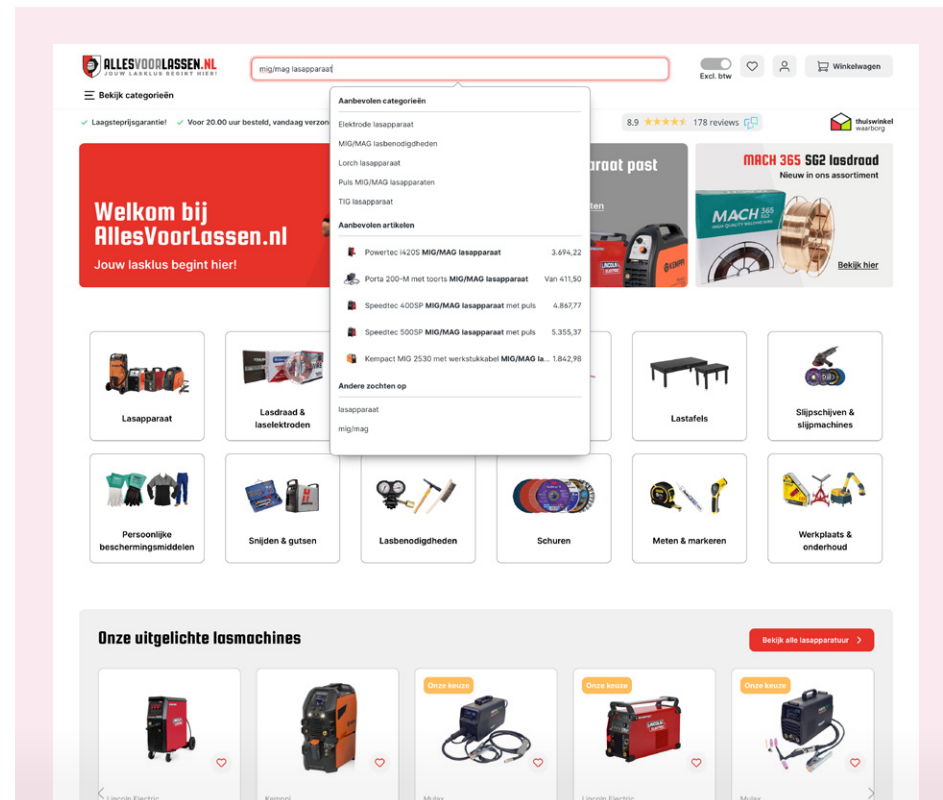
Durch gezielte Anpassungen konnten nicht nur die Such- und Empfehlungsalgorithmen optimiert werden, sondern auch eine engere Verzahnung mit Checkout-Prozessen und CRM-Daten erfolgen. Dies führte dazu, dass Kunden noch passgenauere Vorschläge erhielten und von einem noch personalisierteren Einkaufserlebnis profitierten.

Die Einführung personalisierter Produktempfehlungen während des Checkout-Prozesses stellte einen weiteren Meilenstein im Projekt dar. Durch diese Personalisierungsstrategie wurden den Kunden relevante Zusatzprodukte vorgeschlagen, was zu einer signifikanten Steigerung des durchschnittlichen Warenkorbwertes führte. Zudem schöpfte LPMW das Potenzial von SPARQUE.AI auch für personalisierte E-Mail-Kampagnen aus, um Bestandskunden anhand ihrer Bestellhistorie noch gezielter anzusprechen.

Die Zukunft im Visier

LPMW setzt durch seine positiven Erfahrungen weiterhin auf SPARQUE.AI, um sein B2B-Portal auf das nächste Level zu heben. Die Lösung wird in die neue LPMW-Plattform integriert, um ein noch individuelleres Einkaufserlebnis zu schaffen. Gleichzeitig sollen zusätzliche Kundendaten genutzt werden, um die Personalisierung weiter zu schärfen. Während LPMW seinen Fokus auf die Marktdurchdringung in den Niederlanden und Belgien legt, treibt

AllesvoorLassen die Expansion nach Deutschland, Frankreich und Großbritannien voran. SPARQUE.AI ist dabei längst ein fester Bestandteil der digitalen Strategie von LPMW: Es verbessert nicht nur die Produktsuche, sondern gibt dem Unternehmen auch volle Kontrolle über personalisierte Angebote. In einem Markt, in dem Geschwindigkeit und Präzision den Unterschied machen, ist das ein klarer Wettbewerbsvorteil.



ÜBER SPARQUE.AI

SPARQUE.AI ist eine KI-gestützte Personalisierungslösung, die Online-Shops und Marktplätze in umsatzstarke Vertriebskanäle verwandelt. Durch maßgeschneiderte Produktempfehlungen, eine intelligente Suche und die Nutzung vielfältiger Datenquellen schafft SPARQUE.AI überzeugende, hyperpersonalisierte Einkaufserlebnisse – und steigert so Conversion Rates, Umsatz und Kundenbindung nachhaltig.

Die Lösung integriert sich nahtlos in bestehende Systemlandschaften und ermöglicht es Händlern, ihre Personalisierungsstrategie flexibel anzupassen – ganz ohne komplexes technisches Know-how. Unternehmen behalten volle Kontrolle über die eingesetzten Algorithmen und können Daten in Echtzeit analysieren, um Empfehlungen gezielt zu optimieren.

SPARQUE.AI skaliert mit den Anforderungen des Marktes und ist ein Perfect Fit sowohl für kleine Shops als auch für große Plattformen. Durch transparente, anpassbare KI-Modelle lassen sich individuelle Geschäftsziele berücksichtigen, während Kunden an jedem digitalen Touchpoint mit relevanten Inhalten angesprochen werden.

**KONTAKTIEREN SIE UNS, UM HERAUSZUFINDEN,
WAS SPARQUE.AI FÜR IHR ONLINE-BUSINESS
TUN KANN**



Chi Shing Chang
Managing Director, SPARQUE.AI

www.sparque.ai
info@sparque.ai

