



SUCCESS STORY

SIRIUS SATELLITE RADIO



Satelliten Radio ist eine der am schnellsten wachsenden und dynamischsten Sparten der Unterhaltungselektronikbranche. Wenige US-Unternehmen konnten in den letzten Jahren auf so enorme Wachstumsraten zurückblicken wie Sirius, der führende Anbieter in diesem Segment. Im Laufe des Jahres 2005 sah sich Sirius allerdings mit einem schnell wachsenden Wettbewerb konfrontiert. Das nächste Weihnachtsgeschäft würde über die Verteilung langfristig wichtiger Marktanteile entscheiden. In dieser Situation begann Sirius nach einer skalierbaren E-Commerce-Plattform mit einer leichteren Bedienbarkeit und niedrigeren operativen Kosten zu suchen, um Reichweite zu erhöhen und skalierbare Vertriebsprozesse zu schaffen.

Auf der Suche nach einer zukunftssicheren E-Commerce-Plattform entschied sich Sirius, der führende U.S.-Anbieter von Satelliten-Radios für die On Demand-Plattform von Truition und startete erfolgreich im 4. Quartal 2005.

Sirius entschied sich für Truition und gegen neun andere Bewerber. Die Truition-On Demand-E-Commerce-Lösung konnte die heutigen Anforderungen und zukünftigen Visionen eines der schnellstwachsenden Unternehmen der USA befriedigen. Sie bietet eine ausgereifte und hochperformante E-Commerce-Umgebung mit zentralem Bestandsmanagement für alle Verkaufskanäle, integriertem Payment, Fraud-Management und Shippingmodulen sowie einem einzigartigen Multi-Channel-Konzept, bei dem der Endkunde über mehrere Kanäle gleichzeitig mit einem Warenkorb einkaufen kann. Zudem hilft Truitions Plattform Sirius, der Konkurrenz immer einen Schritt voraus zu sein, indem Werbeaktionen und Rabatte flexibel und in Echtzeit integriert und angepasst werden können. Die nachträgliche Auswertung erledigt die eingebundene Web Analysis Suite vom Marktführer Omniture.

„WIR SAHEN EINE GROSSE CHANCE FÜR DIE NEUKUNDENGEWINNUNG, IN DEM WIR EINE EINZIGARTIGE SHOPPING-ERFAHRUNG AUF DER SIRIUS-WEBSITE PRÄSENTIEREN.“

Matt Downing, Senior Director Direct Sales und Marketing

„Truitions Flexibilität machte es uns möglich, auf den schnellen Abverkauf unserer Waren mit der kurzfristigen Aufnahme weiterer Produktlinien im November und Dezember flexibel zu reagieren. Wir konnten die gesteigerte Nachfrage und das damit verbundene Verkaufspotential daher voll ausnutzen“ erklärt Downing. „Truitions

CMS-Plattform beansprucht unsere IT-Abteilung nur in geringem Maße. Statt sich um die Pflege unseres E-Commerce-Systems kümmern zu müssen, können die Mitarbeiter sich auf den Service für unsere Abonnenten konzentrieren.“

Ein wesentlicher Vorteil von Truitions On Demand-Lösung ist, dass Sirius nur für die tatsächlich genutzten Kapazitäten und Funktionen zahlt, während sie gleichzeitig von allgemeinen Upgrades profitieren, die im Rahmen neuer Versionen herausgegeben werden.

Truitions Fokus liegt auf der ständigen Innovation, Verbesserung und Weiterentwicklung der CMS-Technologie, um auf die ständig wachsenden Anforderungen des Marktes reagieren zu können. Typische Update-Zyklen traditioneller Software können bei 12-18 Monaten liegen. Truition hingegen stellt regelmäßig alle 60 Tage neue Versionen zur Verfügung. Dadurch wird sichergestellt, dass Truitions Kunden immer mit der führenden E-Commerce-Technologie arbeiten können, ohne die Kosten dafür zu tragen.

