



FALLSTUDIE



Investering i VeriSign EV SSL-certifikat
gav dwell en avkastning på 48 000 %





SAMMANFATTNING AV LÖSNINGEN

Efter det att möbelleverantören dwell rönt så stora framgångar med sigillet VeriSign Secured® Seal, ville de ta reda på hur mycket VeriSign® Extended Validation (EV) SSL-certifikat skulle ge. Det gröna fältet ökade antalet konverteringar med 13,8 % och månadsförsäljningen gick upp med 18 000 GBP, vilket medförde en avkastning på 48 000 % på investeringen.¹

Bransch
E-handel

Lösning

- Sigillet VeriSign Secured® Seal
- VeriSign® Secure Site Pro med Extended Validation (EV) SSL-certifikat

Resultat

- 13,8 % fler konverteringar av kunder som såg det gröna EV-fältet än av de som inte såg det
- Ökad försäljning på 18 000 GBP med EV på en månad
- En avkastning på 48 000 % på investeringen

+ dwell

dwell saluför ett stort sortiment av moderna möbler i hela Storbritannien och levererar snabbt det som finns på lager. Företaget har rönt stora framgångar under sina fem år i branschen, fördubblar försäljningen varje år och kommer att sälja för 25 miljoner GBP under 2008. dwells intäkter kommer ifrån butiks- och katalogförsäljning samt den snabbväxande säljkanalen dwell.co.uk som står för 30 % av resultatet.

+ Anlita det starkaste varumärket

En anledning till att dwell har nått så stora framgångar är att personalen proaktivt löser problem och tar itu med svårigheter innan de har hunnit påverka intäkterna. Ett exempel på detta är det snabba beslutet att ersätta en annan leverantörs SSL-certifikat och sigill mot VeriSigns certifikat och sigill. "Vår webbvård använde en certifikatsleverantör som jag aldrig hade hört talas om. Och en leverantör som inte jag känner igen kan jag knappast vänta mig att kunderna ska känna till", säger Richard Theobald som är IT-chef. "Att använda sig av kända varumärken är så viktigt inom e-handeln att vi inte ville vänta på att det okända säkerhetssigillet skulle medföra minskad försäljning. I stället valde vi att byta till VeriSign så fort vi kunde, i förebyggande syfte."

"Vi funderade aldrig på att välja någon annan leverantör av SSL-certifikat än VeriSign®", tillägger Theobald. "Sigillet VeriSign Secured® Seal syns överallt och det är det varumärke som människor har fått förtroende för – utan tvekan det starkaste varumärket inom säkerhet online. Välrenommerade företag använder VeriSign och vi vill räknas som ett av dem."

+ Övergång till VeriSign Extended Validation® SSL-certifikat

Theobald och hans kollegor följde utvecklingen av VeriSigns Extended Validation (EV) SSL-certifikat noga och var bland de första i världen som började använda det. Faktum är att de hade installerat EV på webbplatsen redan innan Microsoft lanserade det gröna fältet i Internet Explorer 7 (IE7), som var den första webbläsaren som drog nytta av EV genom att göra adressfältet grönt.

"Vi ville vara redo då människor började använda IE7 och det har verkligen lönat sig för oss", förklarar Theobald. Efter att ha använt EV-certifikat i ett och ett halvt år bestämde sig dwell för att ta reda på hur mycket investeringen gav. Av den anledningen testade Theobald och hans medarbetare 2 194 transaktioner under en månad och jämförde resultaten från de som använde IE7 med de som använde IE6, där inget grönt adressfält visas.

+ En avkastning på investeringen på 48 000 %

Först jämförde de antalet konverteringar: 1,07 % av de som besökte webbplatsen och använde IE7 slutförde ett köp medan bara 0,94 % av webbplatsbesökarna som använde IE6 handlade något, vilket tyder på att IE7-användare 13,8 % mer sannolikt konverteras.

Därefter jämfördes intäktseffekten av IE7:s högre antal konverteringar. Genom att extrapolera resultaten från de 2 194 utvalda kunderna till hela månadens 213 000 besökare på webbplatsen och använda sig av genomsnittliga inköpsbelopp, kunde de beräkna att IE7-användarna handlade för cirka 9 000 GBP mer den månaden än de som använde IE6. Därefter räknade de ut (genom att beakta hur många procent av

¹ Resultaten kan variera för ditt företag. VeriSign, Inc. ger inga garantier av något slag (vare sig uttryckliga, underförstådda eller lagstadgade) vad gäller de tjänster som beskrivs eller den information som ges här.

"Internet är ett fantastiskt verktyg, men det finns många lurendrejare där. Sigillet VeriSign Secured Seal och EV SSL-certifikat är en av våra viktigaste lösningar för att ge kunderna förtroende och försäkra dem om att deras uppgifter skyddas när de handlar hos dwell."

Richard Theobald, IT-chef,
dwell.co.uk

kundbasen som använde IE7 respektive IE6) att IE7-användarna i genomsnitt kunde förväntas ge en försäljning på cirka 9 000 GBP mindre den månaden om allt annat var lika.

"Slutsatsen är att vi bland IE7-användarna såg en ökad försäljning på 18 000 GBP den månaden, och enligt min mening råder inget som helst tvivel om att den ökningen berodde på det gröna EV-fältet. Urvalsgruppen är tillräckligt stor och det finns inga andra skillnader mellan de två webbläsarna som kan ha betydelse", säger Theobald. "Med tanke på att EV bara kostar 37,50 GBP extra per månad, blir avkastningen på vår investering fantastiska 48 000 %. Det låter som oerhört mycket och det är det också, men det var faktiskt vad jag hade förväntat mig."

+ Analys av den gröna färgens psykologiska effekt

"Det är intressant att spekulera i skälet till att det gröna fältet stimulerar till en sådan ökad försäljning", tillägger Theobald. "Givetvis känner vissa kunder till den granskingsprocess som VeriSign utför innan ett företag som vårt får visa det gröna fältet, och det ger dem extra förtroende för att vår webbplats är äkta. Det måste dock även finnas många som inte förstår exakt vad färgen betyder, men som ändå känner sig tryggare då de ser den. Jag tror att det har mycket med psykologi att göra; grönt får människor att känna att det är säkert att fortsätta."

"Internet är ett fantastiskt verktyg, men kunderna oroar sig för säkerheten på webbplatserna", sammanfattar Theobald. "Sigillet VeriSign Secured Seal och EV SSL-certifikat är en av våra viktigaste lösningar för att ge kunderna förtroende och försäkra dem om att deras uppgifter skyddas när de handlar hos dwell."

+ Om VeriSign

VeriSign (NASDAQ: VRSN) är en pålitlig leverantör av Internetinfrastrukturjänster för vår nätverksbaserade värld. Vår SSL-autentisering, vårt identitetsskydd och våra registertjänster hjälper företag och kunder i hela världen, miljarder gånger dagligen, att kommunicera och sköta sin handel med förtroende.

VeriSign är ledande inom SSL-certifikat och erbjuder säker e-handel och kommunikation för webbplatser, intranät och extranät. VeriSign fortsätter att vara ledande inom SSL-certifikatsindustrin som medlem i CA/Browser Forum, en frivilligorganisation som för närvarande fokuserar på EV SSL-certifikat.

Besök oss på www.Verisign.se för mer information.

© 2008 VeriSign Sweden AB. Alla rättigheter förbehålles. VeriSign, VeriSigns logotyp, cirkelsymbolen, sigillet VeriSign Secured Seal, VeriSign Secure Site Pro med Extended Validation (EV) SSL-certifikat och andra varumärken, servicemärken och designs är registrerade eller oregistrerade varumärken som tillhör VeriSign och dess dotterbolag i U.S.A. och andra länder. Alla andra varumärken ägs av deras respektive ägare.

00026268 2008-08-15
ML 080896