



## 67 % mehr Umsatz mit Amazon-Werbung: Ein Markenhersteller verrät sein Erfolgsgeheimnis

ROAS IM JAHRESVERGLEICH  
UM 30 % STEIGERN

### DAS UNTERNEHMEN

Der in dieser Fallstudie vorgestellte Markenhersteller produziert eine Vielzahl verschiedener Bekleidungsartikel von Jeans bis hin zu Gesichtsmasken. Das Unternehmen ist erfolgreich – nicht zuletzt dank Amazon Advertising. Schon beim Einstieg auf dem Markt hatte sich der Hersteller dafür entschieden, zwei seiner wichtigsten Marken verstärkt mit Amazon-Werbung zu pushen. Einige innovative Kampagnen und Initiativen später können sich die Ergebnisse sehen lassen. Falls Sie derzeit darüber nachdenken, ob und wie Amazon Advertising für Ihr Unternehmen eingesetzt werden kann, finden Sie in dieser Erfolgsgeschichte sicher etwas Inspiration.

### DIE SITUATION

Zur Unternehmensphilosophie gehört es seit jeher, auf die individuellen Wünsche und Erwartungen der Zielgruppe einzugehen. Markenübergreifend sucht man stets nach neuen Wegen, die passenden Produkte genau zum richtigen Zeitpunkt und auf allen relevanten Kanälen zu platzieren. Gerade die Generation der Millennials und ihre veränderten Einkaufsgewohnheiten machten hier zuletzt umfangreiche Strategiewechsel für einige der größten Marken notwendig: Da immer mehr Kunden heute über Amazon einkaufen, musste der Hersteller sich etwas einfallen lassen, um seine Präsenz auf dem Markt zu stärken. Das Unternehmen war zwar schon seit einiger Zeit auf Amazon aktiv, doch bisher konnte von einem optimierten Listing- und Werbeprozess keine Rede sein.

Zunächst wandte man sich deshalb an eine Werbeagentur. Schon bald zeigte sich jedoch, dass diese Entscheidung nicht die gewünschten Ergebnisse brachte. Oder, wie ein Mitglied des E-Commerce-Teams es ausdrückte: „Was wir brauchten, war ein Partner, der wirklich analytisch an die Sache herangeht – der verfügbare Daten auswertet und diese Erkenntnisse in Kampagnen einfließen lässt.“

So landete das Bekleidungsunternehmen schließlich bei ChannelAdvisor ...

## DIE LÖSUNG

... und entschied sich, es mit den **Managed Services für Amazon Advertising** zu versuchen. Dieses Serviceangebot von ChannelAdvisor umfasst nicht nur sämtliche Vorteile, die auch eine konventionelle Werbeagentur verspricht, sondern überzeugt auch mit Features, die es nirgendwo sonst gibt. Von modernsten Tools und Technologielösungen bis zur professionellen E-Commerce-Beratung fand der Markenhersteller bei ChannelAdvisor alles, was er für einen schnellen Einstieg in die Arbeit mit Amazon Advertising benötigte.

„Gemeinsam mit ChannelAdvisor haben wir zunächst unser Angebot analysiert und uns im Detail damit auseinandergesetzt, welche Kategorien wir abdecken wollen“, erklärt ein Vertreter des Unternehmens.

Die ersten Erfolge ließen nicht lange auf sich warten – besonders im Hinblick auf Amazon Advertising. Das Managed-Services-Team von ChannelAdvisor bereinigte veraltete Angebote, ermittelte geeignete Keywords und optimierte bestehende Prozesse so, dass die Produkte bei mehr interessierten Verbrauchern angezeigt werden konnten. Über die ChannelAdvisor-Plattform konnte das Unternehmen automatisierte Gebotsverfahren nutzen und seine neu eingeführten Produkte im Handumdrehen in bestehende Kampagnen einführen.

„Dank ChannelAdvisor konnten wir viele manuelle Schritte beschleunigen, so dass wir unsere Produkte nun wesentlich effektiver listen“, erklärt das Mitglied des E-Commerce-Teams. „Ohne ChannelAdvisor wäre dies viel schwieriger. Ich müsste praktisch den Großteil der Arbeit allein per Hand erledigen.“

Nachdem die neuen Prozesse etabliert waren, setzte sich das Team ein sehr ehrgeiziges Ziel: Der Umsatz für zwei besonders beliebte Marken sollte verdoppelt oder sogar verdreifacht werden – mit tatkräftiger Unterstützung durch die Digital-Marketing-Spezialisten und die E-Commerce-Plattform von ChannelAdvisor.

## DIE ERGEBNISSE

Dass das Unternehmen trotz dieses ambitionierten Vorhabens weiterhin profitabel arbeiten wollte, versteht sich von selbst. Ein Nebenziel war daher, die Ausgaben für Werbung im Rahmen zu halten. Wie der Hersteller berichtet, gelang beides: Zusammen mit ChannelAdvisor Managed Services konnte das Unternehmen die Rendite seiner Amazon-Werbeausgaben (ROAS) im Jahresvergleich um 30 % steigern. Während die Werbeausgaben lediglich um 28 % stiegen, konnte der Umsatz mit einem Plus von beeindruckenden 67 % mehr als verdoppelt werden.

„ChannelAdvisor hat unsere Erwartungen weit übertroffen. Sein datengestützter Ansatz hilft uns, schneller Entscheidungen zu treffen und unsere Produkte auf die umsatzstärksten Positionen zu bringen.“

Natürlich liegt noch eine Menge Arbeit vor uns. Aber schon jetzt können wir erkennen, dass die Kampagnen- und Prozessoptimierung mit ChannelAdvisor sich auszahlt.“ Keine Frage, ob das Unternehmen ChannelAdvisor auch anderen Marken empfehlen würde: „Absolut! Wir sind begeistert, wie schnell wir mit ChannelAdvisor Ergebnisse erzielen konnten – und freuen uns, unser Potenzial jetzt voll auszuschöpfen.“



Höhere Rendite der Werbeausgaben



Mehr Kontrolle beim Budget



Optimierte Prozesse



Automatisierte Platzierung neu eingeführter Produkte



Bereinigung veralteter Angebote