

Crocs

Spuren hinterlassen – rund um den Globus



**ÜBER 1 MILLIARDE USD
JAHRESUMSATZ 2014**



**EXPANSION IN ÜBER
90 LÄNDER**



**AUSBAU DES GESCHÄFTS IN
AUSTRALIEN UND JAPAN**

crocs™
COME AS YOU ARE™

Standort: Niwot, CO, USA

Web: www.crocs.com

Branche: Bekleidung

Vielleicht haben auch Sie schon mit dem Gedanken gespielt, Ihr Online-Business international aufzuziehen ... und sich von den zahlreichen Hürden, die es dafür zu nehmen gilt, schnell wieder abschrecken lassen? Dann könnte die Zusammenarbeit mit ChannelAdvisor ein richtiger erster Schritt sein. Erfahren Sie hier, wie das Unternehmen Crocs bei uns genau die Lösung fand, die es für seine internationale Expansion brauchte.

DAS UNTERNEHMEN

Crocs, Inc. ist ein Weltmarktführer für innovative Fußbekleidung für Männer, Frauen und Kinder. Seit der Gründung im Jahr 2002 hat Crocs mehr als 200 Millionen Paar Schuhe in mehr als 90 Ländern weltweit verkauft. Crocs bietet über 300 Modelle für alle Jahreszeiten in unterschiedlichen Kollektionen an. Alle Crocs™-Schuhe sind aus Croslite™.

Das eigens entwickelte, revolutionäre Material verspricht weichen, leichten und geruchsfreien Tragekomfort und hat sich weltweit millionenfach bewährt. Die Schuhe werden in Ladengeschäften und online verkauft.

DIE SITUATION

Für die globale Expansion suchte Crocs nach einem geeigneten E-Commerce-Lösungsanbieter für das Management seiner Marktplatz-Initiativen und Digital-Marketing-Kampagnen. Die Zielsetzung war klar: Auf verschiedenen E-Commerce-Kanälen sollte eine internationale Präsenz aufgebaut werden.

„Wir wollten einen Partner, der uns beim globalen Vertrieb auf Online-Marktplätzen und anderen Plattformen unterstützt“, erklärte Harvey Bierman, Vice President of E-Commerce Technology and Operations bei Crocs.

DIE LÖSUNG

Bei der Evaluierung verschiedener Lösungsanbieter zeigte Crocs sich schnell vom ChannelAdvisor-Angebot – und den auf weltweite Expansion ausgelegten Technologien und Dienstleistungen – überzeugt.

„ChannelAdvisor konnte uns nicht nur in den USA, sondern auch auf anderen Märkten wie in Japan unterstützen“, so Bierman. „Das Unternehmen hat uns als Integrationspartner überzeugt, weil es die passende Technologie und jede Menge Erfahrung mitbringt – und uns als Kunde optimal betreut.“

Crocs nutzt die Lösungen ChannelAdvisor Marktplätze und Digital Marketing, um Produktdaten in die ChannelAdvisor-Plattform hochzuladen und an das Format der diversen Marktplätze und Digital-Marketing-Sites anzupassen, auf denen die Produkte platziert werden sollen.

„Einer der vielen Vorteile bei ChannelAdvisor ist der zentrale Produktdatenfeed“, so Bierman. „Mit ihm werden unsere Produktdaten blitzschnell für die vielen unterschiedlichen Integrationspunkte unserer Drittanbieter-Partner aufbereitet.“

„Einer der vielen Vorteile bei ChannelAdvisor ist der zentrale Produktdatenfeed. Mit ihm werden unsere Produktdaten blitzschnell für die vielen unterschiedlichen Integrationspunkte unserer Drittanbieter-Partner aufbereitet.“

– Harvey Bierman, Vice President of E-Commerce Technology and Operations, Crocs

DIE ERGEBNISSE

Seit Crocs ChannelAdvisor ins Boot geholt hat, konnte das Unternehmen seinen Umsatz und die globale Online-Präsenz deutlich ausbauen. 2014 erzielte Crocs einen Jahresumsatz von 1 Milliarde USD. Die Schuhe werden mittlerweile in mehr als 90 Ländern verkauft.

„ChannelAdvisor hilft uns, kontinuierlich besser zu werden – und auf die veränderten Erwartungen unserer Kunden einzugehen“, sagt Bierman. „Wir beschäftigen E-Commerce-Leiter in den einzelnen Ländern. Da war es uns wichtig, einen zentralen Ansprechpartner für alle zu haben. Den bekommen wir bei ChannelAdvisor, und nicht zuletzt deshalb haben wir uns für die Zusammenarbeit entschieden.“