Keine Zeit zu verlieren: Wie Fossil mit ChannelAdvisor auf Marktplätzen durchstartete

channeladvisor
FALLSTUDIE

FOSSIL

- Expansion auf Marktplätzen
- Vereinheitlichte Produktangebote
- Optimiertes Bestands- und Bestellmanagement

Standort: Richardson, TX, USA
Web: www.fossil.com
Branche: Uhren/Bekleidung/Schuhe/Accessoires

DAS UNTERNEHMEN

Seit 1984 steht Fossil für Kult-Armbanduhren und -Accessoires – und konnte sich seit seiner Gründung eine große, treue Anhängerschaft aufbauen. Zum Unternehmen gehören heute neben einem Netz aus über 500 Filialen weltweit ein umfassendes Portfolio weiterer Mode- und Lifestylemarken wie DKNY, Diesel, Emporio Armani uvm. Der stationäre Handel bildete (neben einigen der größten Online-Shopping-Kanäle) viele Jahre lang das Herzstück in Fossils Geschäftsstrategie.

Irgendwann war freilich dennoch der Zeitpunkt gekommen, an dem für das E-Commerce-Team des Unternehmens kein Weg mehr an der weiteren Expansion im Online-Bereich vorbeiführte. Mit dem Siegeszug, den Marktplätze bei Verbrauchern antraten, wurde klar, dass es einen neuen Ansatz brauchte. Die Branche veränderte sich – und Fossil war entschlossen, diesen Wandel mitzugehen.

DIE SITUATION

Mit dem Entschluss, im Rahmen der Wachstumsstrategie künftig stärker auf Marktplätze zu setzen, reifte im Team schnell auch eine weitere Erkenntnis: Ohne einen kompetenten Partner würde es schwierig werden. Da jeder Marktplatz eigene Anforderungen, etwa im Hinblick auf die Produktfeeds, stellt, ist eine schnelle und effiziente Expansion nur mit erheblichen Prozessoptimierungen möglich.

„Was wir brauchten, war ein Anbieter, der diese neuen Vertriebskanäle auch für große Unternehmen wie unseres erschließen konnte“, erklärt Stefani DeBerry, Senior E-Commerce Merchant bei Fossil. Ihr Team suchte daher nach einer Plattform, die alle notwendigen Informationen so zusammenführt, dass Fossil gleich mehrere Marktplätze über „einen zentralen Ort“ managen kann.

DIE LÖSUNG

Nachdem das Unternehmen es zunächst mit einem anderen integrativen System versucht hatte, wandte Fossil sich schon bald an ChannelAdvisor. Benötigt wurde eine flexible Lösung, die einen schnellen, unkomplizierten Launch auf zahlreichen Plattformen und ein einfaches Management jener Kanäle ermöglichen würde – über ein zentrales Portal.

(Forts.)

DIE LÖSUNG (FORTSETZUNG)

Genau das lieferte ChannelAdvisor. Die Data Transformation Engine der Plattform sammelt einmalig sämtliche Produktdaten und verteilt diese dann unter Einhaltung aller geltenden Anforderungen an die einzelnen Marktplätze.

Mit diesem einfachen, schlanken Ansatz entsteht ganz automatisch ein konsistentes Markenerlebnis, unabhängig davon, wo das Unternehmen seine Produkte verkauft.

„Ich hatte das große Glück, die ChannelAdvisor-Integration von Anfang an mitzuerleben“, so DeBerry. „So konnte ich beobachten, welche erstaunlichen Ergebnisse unsere Zusammenarbeit schon bald hervorbrachte.“

ERGEBNISSE

„Dank ChannelAdvisor konnten wir unsere Absatzzahlen im E-Commerce exponentiell steigern“, so DeBerry. „Mit der Plattform können wir uns wirklich auf unsere Produkte und ihren Verkauf zu konzentrieren, statt Energie mit kleinteiliger Verwaltungsarbeit zu vergeuden.“

Und ... wie geht es bei Fossil jetzt weiter?

„Was mich besonders begeistert, ist, dass der E-Commerce Jahr für Jahr weiter wächst“, sagt DeBerry. „Marktplätze expandieren unaufhaltsam, und auch das Verbraucherverhalten ändert sich stetig – da muss man als Unternehmen wirklich am Ball bleiben.“

„Ich hatte das große Glück, die ChannelAdvisor-Integration von Anfang an mitzuerleben. So konnte ich beobachten, welche erstaunlichen Ergebnisse unsere Zusammenarbeit schon bald hervorbrachte.“

„Dank ChannelAdvisor konnten wir unsere Absatzzahlen im E-Commerce exponentiell steigern.“

„Mit der Plattform können wir uns wirklich auf unsere Produkte und ihren Verkauf zu konzentrieren, statt Energie mit kleinteiliger Verwaltungsarbeit zu vergeuden.“

— STEFANI DEBERRY,
Senior E-Commerce
Merchant, Fossil

channeladvisor®
Copyright 2020 ChannelAdvisor Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

+49 307 001 73241
WWW.CHANNELADVISOR.DE