

# PureFormulas

## Eine gesunde Dosis Verkaufserfolg – dank Facebook und Jet



**IMPLEMENTIERUNG  
VON FACEBOOK  
DYNAMIC ADS**



**36 %  
ANSTIEG BEIM  
DURCHSCHNITTSBESTELLWERT**

  
**PURE  
FORMULAS™**  
*Live life pure.™*

Standort: Miami, Florida, USA

URL: [www.pureformulas.com](http://www.pureformulas.com)

Branche: Gesundheit und Kosmetik

### DAS UNTERNEHMEN

PureFormulas mit Hauptsitz in Miami ist der führende Online-Anbieter im Supplement-Bereich. Das Unternehmen vertreibt GMP-zertifizierte Qualitätsprodukte, darunter Nahrungsergänzungsmittel, Bio-Lebensmittel, Kosmetik, Sport-Supplements und Haustierprodukte. PureFormulas hat mehr als 100 Mitarbeiter im Service und erreicht durchschnittlich 600.000 aktive Kunden. PureFormulas.com wurde 2007 gegründet. Die Website bietet ein sicheres und freundliches Shopping-Erlebnis mit einer Auswahl von über 40.000 Produkten und Gratis-Versand. Um immer am Puls der aktuellsten Trends im Health-Sektor zu bleiben und mehr über die Bedürfnisse seiner Kunden zu erfahren, arbeitet das Unternehmen eng mit Gesundheitsberatern, Heil- und Chiropraktikern zusammen. Die Mission von PureFormulas: Menschen jeden Tag aufs Neue zu einem gesunden Lebensstil zu motivieren – mit hochwertigen Produkten und einem herausragenden Kundenservice.

### DIE SITUATION

In den Anfangsjahren setzte PureFormulas zur Steigerung des Umsatzwachstums und der Wettbewerbsfähigkeit vor allem auf Suchmaschinenmarketing. Das Management der Paid-Search-Kampagnen übernahm das Unternehmen zunächst selbst. Aus Mangel an Zeit und Ressourcen konnte man sich jedoch nur auf eine begrenzte Auswahl von Produkten und Marken konzentrieren. Ein Großteil des Katalogs fand damit auf Suchmaschinen praktisch nicht statt.

Zur Steigerung der Sichtbarkeit seiner Produkte implementierte PureFormulas schließlich ChannelAdvisor Digital Marketing – und erlebte schon bald eine Neudefinition seiner Suchmaschinenmarketing-Kampagnen. Zur Ausweitung der Kundenbasis nahm das Unternehmen Facebook und Jet.com in seinen Marketing-Mix mit auf.

„Wenn wir erkennen, dass ein neuer Kanal oder Markt konkret Verkaufschancen bietet, stürzen wir uns sofort darauf“, sagt John Tsokos, Director of Emerging Channels bei PureFormulas. „Auf Facebook und Jet können wir unsere Zielgruppen einfach besonders gut erreichen.“

## DIE LÖSUNG

Im Juli 2015 begann PureFormulas, ChannelAdvisor Digital Marketing für seine Dynamic Ads auf Facebook zu nutzen. Dieses Format gestattet es PureFormulas, zum bestmöglichen Zeitpunkt relevante Display- und Retargeting-Anzeigen für Benutzer von Desktop- und Mobilgeräten zu schalten.

„Ob bei der Strukturierung der Anzeigen, der Einbindung von Bildmaterial in den Feed oder den diversen technischen Aspekten der Dynamic Ads von Facebook – ChannelAdvisor und seine Data Transformation Engine haben sich bewährt“, so Tsokos. „Mit der Plattform haben wir eine fokussiertere und effektivere Digital-Marketing-Strategie entwickeln können, die vor allem auf die Kunden auf Facebook abzielt, die bereits unsere Website besucht und sich über unsere Produkte informiert haben.“

Mit Facebook-Werbung will das Unternehmen nicht zuletzt seine Mobile-Strategie fördern. Tsokos hierzu: „Wir wissen, dass der mobile E-Commerce sich immer mehr durchsetzt. Deshalb konzentrieren wir uns zurzeit stark auf unsere mobilen Conversion-Raten und einen einfachen Einkaufsprozess für unsere Produkte mit Mobilgeräten. Die Dynamic Ads sind ein wichtiger Baustein für die Steigerung des Mobile-Traffics.“

Nach Umsetzung einer umfangreichen Digital-Marketing-Strategie führte PureFormulas auch die Lösung ChannelAdvisor Marktplätze ein. Als der Marktplatz Jet.com angekündigt wurde, nahm das Unternehmen über ChannelAdvisor an der Beta-Phase teil.

„Es war spannend, bei einem Startup wie Jet von Anfang an involviert zu sein. Unsere Unternehmen konnten sich gegenseitig unterstützen. Mich haben vor allem der Hunger und das Tempo begeistert, mit dem Jet an den Start gegangen ist.“

Für einen reibungslosen und erfolgreichen Launch auf dem neuen Marktplatz sorgte das Managed-Services-Team von ChannelAdvisor, das beste Beziehungen zu Jet pflegt. „Unser Client Strategy Manager war eine große Hilfe. ChannelAdvisor organisierte monatliche Telefonkonferenzen mit einem Kontakt bei Jet. So konnten wir eine echte Partnerschaft mit dem Marktplatz aufbauen“, so Tsokos. „Die Gespräche mit Jet haben uns wirklich viel gebracht. Vor allem, was die Einhaltung der Marktplatz-Vorgaben betrifft.“

*„ChannelAdvisor hat bei der Implementierung unserer Dynamic Ads auf Facebook ganze Arbeit geleistet: Unsere Durchschnittsbestellwerte sind um ca. 36 % gestiegen, die Klickkosten um 38 % gesunken, und unsere Klickrate konnte um 125 % gesteigert werden.“*

— Daniel Moure, CMO, PureFormulas

## DIE ERGEBNISSE

„Die Zahlen bisher waren überwältigend“, erklärt Daniel Moure, der als Chief Marketing Officer bei PureFormulas tätig ist. „Da versteht es sich von selbst, dass wir Facebook weiter nutzen werden.“

Neben einem Anstieg der durchschnittlichen Bestellwerte um 36 % konnte PureFormulas mit dynamischen Facebook-Anzeigen auch die Klickkosten um 38 % senken und die Klickrate um 125 % steigern.

Moure, der sich das Ziel gesetzt hatte, langsam zu beginnen und zunächst messbare Ergebnisse abzuwarten, führt diese Erfolge vor allem auf die wöchentlichen Telefonate und vierteljährlichen Meetings mit den Spezialisten von ChannelAdvisor zurück.

„Seit sechs Jahren arbeiten wir zusammen, und trotzdem spüre ich immer noch dieselbe Begeisterung und Energie wie am ersten Tag. Ich weiß es wirklich zu schätzen, dass [ChannelAdvisor] sich die Zeit nimmt, Ergebnisse auszuwerten und sich mit unseren Zielen und Vorhaben auseinander zu setzen. ChannelAdvisor ist einfach auf jedem Schritt unseres Weges für uns da.“