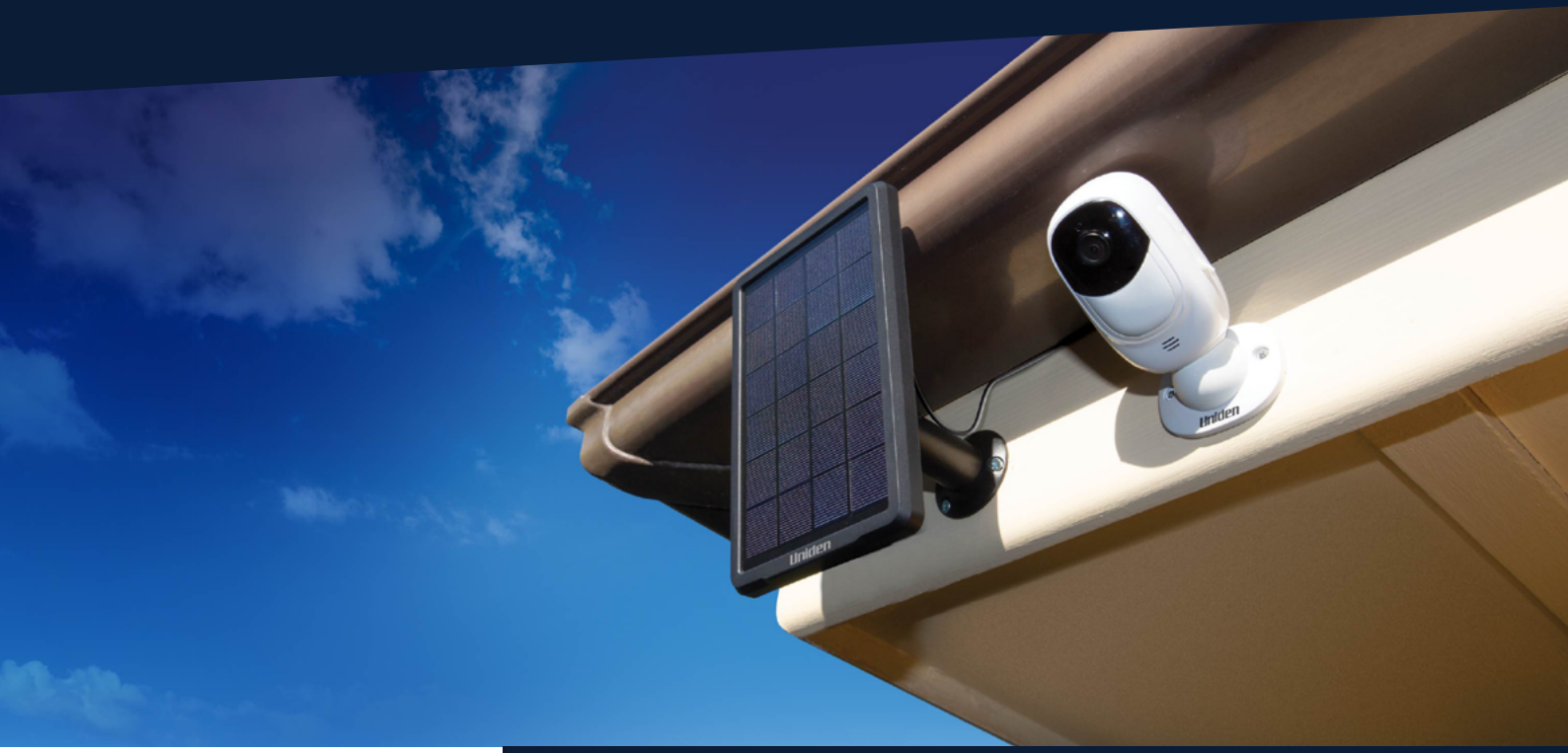
ChannelAdvisors ganzheitliche Marktplatz-Strategie macht sich für Uniden bezahlt

channeladvisor
ERFOLGSGESCHICHTE



Uniden®

„ChannelAdvisor hatte einen enormen Anteil am Erfolg unseres Launchs."

– Brad Hales, National Marketing Communications Manager, Uniden

Standort: Australien und Neuseeland

Web: www.uniden.com.au

Branche: Verbraucherelektronik

DAS UNTERNEHMEN

Uniden Australia gehört zur Uniden Corporation of Japan. Das Unternehmen ist weltweit in Amerika, Europa, Asien und der Südpazifik-Region tätig. Uniden wurde 1966 gegründet und gehört heute zu den Weltmarktführern für Wireless-Kommunikation und Verbraucherelektronik. Mit seinen UHF-Radios ist das Unternehmen in zahllosen Haushalten vertreten. Das Produktportfolio umfasst aber noch mehr. Von Sicherheits- und Überwachungskameras über Babyphone, Marinefunkgeräte und Dashcams bis hin zu Starthilfe-Kits und Telefonen ist Uniden in einer Vielzahl von Kategorien führend.

Kurz gesagt: Uniden entwickelt hochwertige Produkte mit fortschrittlicher Technologie und einem hohen Maß an Benutzerfreundlichkeit.

DIE SITUATION

Der Uniden-Vertrieb in Australien erfolgte bisher über größere Partner im Handel. Diese Distributionsstrategie war nach eigenen Angaben ein wichtiger Grund für den langfristigen Erfolg der Marke. Die Partner von Uniden verkauften die Produkte über traditionelle Filialnetze und zuletzt auch immer häufiger über Online-Shops.

Im April 2019 nahm Uniden die Arbeit mit dem ChannelAdvisor Managed-Services-Team für Marktplätze auf. Brad Hales, National Marketing Communications Manager bei Uniden, erklärt, dass es vor allem die Macht der Marktplätze war, die ihn zu dem Schritt bewogen hatte. Für ihn bestand hier eine klare Chance, mehr australische Verbraucher zu adressieren. „Unser Ziel war immer, unsere Produkte und Technologien möglichst vielen Menschen zugänglich zu machen", so Hales. „Um dies zu erreichen, wollten wir unbedingt mit dem führenden Marktplatz-Integrator der Branche zusammenarbeiten. Wie wir schnell merkten, spielt ChannelAdvisor beim Launch von Marken auf wichtigen Marktplätzen sowie beim Multi-Channel-Management in einer eigenen Liga. Die Entscheidung fiel also leicht."

DIE LÖSUNG

Ab dem Launch auf eBay im Juli 2019 arbeitete Uniden eng mit ChannelAdvisor an der Umsetzung der neuen Marktplatz-Strategie.

In einem ersten Schritt wurden lediglich 20 der meistverkauften Artikel eingestellt. Laut Hales dauerte es nicht lang, bis der Verkauf Fahrt aufnahm. Schon nach kurzer Zeit konnte das Unternehmen erste Ergebnisse sehen – und entschied sich, den Einsatz auf Marktplätzen zu erhöhen. Im Laufe der nächsten 18 Monate stellte Uniden Produkte auf Amazon, Catch, Kogan und MyDeal ein. Ein zentraler Aspekt der Strategie lag laut Hales darin, die Produkte stets zum empfohlenen Einzelhandelspreis zu verkaufen. Räumungsverkäufe zu vergünstigten Preisen waren für Uniden nie ein Thema, da das Unternehmen nicht seine Partner im Handel unterlaufen wollte.

Inzwischen vertreibt Uniden mehr als 180 Artikel auf Marktplätzen, von denen der Großteil auch weiterhin bei den Partnern erhältlich ist. Ausnahmen bilden lediglich einige Artikel, die Uniden eigens für den Verkauf über Marktplätze produziert.

„Ohne ChannelAdvisor hätten wir das nicht hinbekommen“, erklärt Hales. „Für das effektive Management auf mehreren Marktplätzen braucht man eigentlich ein großes Team – oder eben die Software von ChannelAdvisor mit ihren vielen integrierten Features. Ohne die Plattform wären wir wohl nie über eBay hinausgekommen!“

Hales ergänzt: „Allein logistisch hätten wir es nie geschafft, all unsere Artikel auf den verschiedenen Marktplätzen anzubieten. Das Team von ChannelAdvisor hat unsere Betriebsabläufe so optimiert, dass wir online effizienter sind. Zugleich erhalten wir aussagekräftige Berichte und wissen so genau, was funktioniert und was nicht – welche Produkte und Kategorien gut gehen, auf welchen Marktplätzen wir erfolgreich sind und mehr. Jede Woche besprechen wir uns mit unserem Account Manager bei ChannelAdvisor. Wir gehen die jüngsten Entwicklungen durch und planen für die Zukunft voraus.“

DIE ERGEBNISSE

Der Einsatz auf Marktplätzen machte sich bezahlt. Insbesondere auf eBay und Catch konnte Uniden enorme Erfolge feiern, aber auch auf Kogan und MyDeal verzeichnete das Unternehmen ein stetes Wachstum. Mit diesen Marktplätzen hat Uniden sich eine ganz neue Einnahmequelle erschlossen. Tatsächlich sind die Umsatz- und Gewinnaussichten derzeit so gut, dass das Unternehmen alle paar Monaten seine Budgetprognosen aktualisieren muss.

„ChannelAdvisor hatte einen enormen Anteil am Erfolg unseres Launchs“, sagt Hales. „Wir sind jetzt über ein Jahr auf Marktplätzen aktiv, und der Schritt hat sich definitiv ausgezahlt. Von Anfang an hat mich beeindruckt, wie ChannelAdvisor uns während des Launchs begleitet und betreut hat. Ich denke nicht, dass wir ohne diesen engagierten Support ähnliche Ergebnisse erzielt hätten.“

„Genau wie unser Angebot auf Marktplätzen hat sich auch unsere Beziehung zu ChannelAdvisor immer weiterentwickelt. Inzwischen nutzen wir auch die Automatisierungstools, damit unser Team nicht mehr fünf Marktplätze gleichzeitig manuell managen muss. Dass wir zuletzt so wachsen und neue Chancen für unser Unternehmen nutzen konnten, verdanken wir auch dem Know-how von ChannelAdvisor“, so Hales.

Und wie geht es künftig bei Uniden weiter? Für Hales steht nun erst einmal die weitere Expansion in Australien an – über den Marktplatz Bunnings MarketLink. Daneben hat Hales bereits weitere potenzielle Kandidaten für den Vertrieb im Ausland ausgemacht. ChannelAdvisor wird auch bei diesen Vorhaben eine wichtige Rolle spielen.

„Wir haben Niederlassungen auf der ganzen Welt und überlegen derzeit noch, wie die internationale Expansion aussehen könnte“, erklärt Hales. „Doch schon jetzt sehen wir klare Chancen. Indien etwa passt gut zu unserem Portfolio und ist ein Markt mit enormem Potenzial für unsere Marke. Dasselbe gilt für Neuseeland – wenn auch in kleinerem Maßstab. Wir planen, mehr exklusive Produktreihen auf eBay und Amazon zu platzieren, die nicht über andere Händler erhältlich sind. Möglicherweise führen wir auch ein paar ganz neue Produktkategorien ein“, ergänzt Hales.

„Dank ChannelAdvisor kennen wir die Marktplatz-Landschaft heute viel besser und sind in der Lage, in diesem Bereich schneller aktiv und erfolgreich zu werden“, so Hales.

„Ohne ChannelAdvisor hätten wir das nicht hinbekommen. Für das effektive Management auf mehreren Marktplätzen braucht man eigentlich ein großes Team – oder eben die Software von ChannelAdvisor mit ihren vielen integrierten Features. Ohne die Plattform wären wir wohl nie über eBay hinausgekommen!“

„ChannelAdvisor hatte einen enormen Anteil am Erfolg unseres Launchs. Wir sind jetzt über ein Jahr auf Marktplätzen aktiv, und der Schritt hat sich definitiv ausgezahlt.“

– BRAD HALES,
National Marketing Communications Manager,
Uniden

channeladvisor®

Copyright 2020 ChannelAdvisor Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

+49 30 30806006
WWW.CHANNELADVISOR.DE