

Build.com: solides Fundament für die internationale Expansion



**EXPANSION
AUF NEUEN
MARKTPLÄTZEN**



**BESCHLEUNIGTES
ONLINE-
WACHSTUM**



Standort: Chico, Kalifornien, USA

URL: www.build.com

Branche: Heimwerkerartikel

DAS UNTERNEHMEN

Build.com gehört zu den Internet Retailer Top 100 und ist der größte reine Online-Heimwerkermarkt. Das Unternehmen bietet seinen Kunden ein einzigartiges Einkaufserlebnis im Internet. Um Käufer bei ihren Projekten zu unterstützen, hat Build.com ein ganzes Netzwerk spezialisierter Websites aufgebaut, die sich gezielt mit einzelnen Heimwerker-Kategorien beschäftigen.

Ob Sanitäranlagen oder Leuchtmittel, ob Wärme- und Kältetechnik oder Türbeschläge: Bei Build.com finden Verbraucher mehr als 700.000 Markenprodukte.

DIE HERAUSFORDERUNG

Einige Jahre nach der Unternehmensgründung hatte man bei Build.com begonnen, Nischen-Websites zu einzelnen Baumarkt-Kategorien aufzusetzen. Das so entstandene „Build.com Network of Stores“ sollte die breite Produktpalette des Unternehmens widerspiegeln. Da das Management mehrerer Websites mit Tausenden Besuchern am Tag und Hunderttausenden Bestellungen monatlich äußerst komplex ist, bat Build.com ChannelAdvisor um Unterstützung beim Digital Marketing.

Die Zusammenarbeit an den eigenen Websites erwies sich schnell als voller Erfolg, und schon bald überlegte man bei Build.com, wie man noch mehr Kunden über die verschiedenen E-Commerce-Marktplätze ansprechen könnte. Nach den positiven Erfahrungen mit ChannelAdvisor entschied man sich deshalb dafür, erste Expansionsschritte mit der Lösung „Marktplätze“ zu wagen. „Nach den Digital-Marketing- und Werbeerfolgen, die wir dank ChannelAdvisor erleben durften, war es einfach an der Zeit, die Marktplätze ins Visier zu nehmen – und ChannelAdvisor bietet praktischerweise auch hier genau die passende Lösung“, erklärt Brian Hudson, Director of Marketplaces bei Build.com.

DIE LÖSUNG

Mit ChannelAdvisor Marktplätze kann Build.com Produktdatenfeeds und Angebote verwalten, Produktmengen überwachen und sämtliche Bestellungen zum Versand in einem System zusammenführen. Damit ist die Lösung eine wichtige Ergänzung für die Digital-Marketing- und Werbestrategien des Unternehmens – und leistet einen signifikanten Beitrag zum Online-Wachstum.

„ChannelAdvisor ist heute unsere 360-Grad-Lösung für Marktplätze und Digital Marketing. Der Einsatz bedeutete einen echten Quantensprung für unser Unternehmen – dank ChannelAdvisor können wir schneller skalieren als je zuvor“, so Hudson.

„ChannelAdvisor ist heute unsere 360-Grad-Lösung für Marktplätze und Digital Marketing. Der Einsatz bedeutete einen echten Quantensprung für unser Unternehmen – dank ChannelAdvisor können wir schneller skalieren als je zuvor.“

– Brian Hudson, Director of marketplaces, Build.com

DAS ERGEBNIS

Dank der Lösung von ChannelAdvisor konnte Build.com schon nach kurzer Zeit auf zahlreichen weiteren Online-Kanälen verkaufen. Die für Marktplätze verantwortliche Unternehmensabteilung ist heute die am schnellsten wachsende Sparte im ganzen Unternehmen.

„Den Anfang machten die direkten Integrationen für eBay und Amazon. Aber schon kurz darauf konnten wir auf weiteren Marktplätzen aktiv werden, darunter Walmart, Sears, Jet und Overstock“, erklärt Hudson.

Dieser Erfolg spornt an. Derzeit prüft Build.com weitere Expansionsmöglichkeiten, z. B. auch im grenzüberschreitenden Handel. Dank ChannelAdvisor kann das Marktplatz-Team bei Build.com auch diese neuen Chancen risikoarm verfolgen.

„Mit ChannelAdvisor Marktplätze können wir Schritt für Schritt neue Käufer erreichen, die sonst nie auf unsere Website finden würden – und das, ganz ohne unser bestehendes Geschäft zu torpedieren“, sagt Hudson.