

Clarks: Fester Stand in Marktplätzen dank ChannelAdvisor



**WELTWEITE EXPANSION
AUF MARKTPLÄTZEN**



**ZEITERSPARNIS DANK
AUTOMATISIERUNG**

Clarks®

Ort: Somerset, Großbritannien

Web: www.clarks.de

Branche: Schuhware

DAS UNTERNEHMEN

Clarks ist ein international erfolgreicher Schuhhändler und -hersteller aus Großbritannien. Das Unternehmen wurde 1825 von den Brüdern Cyrus und James Clark gegründet und hat seither seinen Hauptsitz in Somerset in England. Inzwischen ist der Schuhhersteller in über 35 Ländern aktiv. Als weltweit führende Marke für Straßenschuhe entwirft, produziert und verkauft Clarks jährlich mehr als 50 Millionen Paar Schuhe in rund 1.000 Ladengeschäften auf der ganzen Welt sowie über das Internet.

DIE SITUATION

Als etablierte Marke ist Clarks seit vielen Jahren Vorreiter bei den neuesten Trends im Handel. Im Aufstieg des E-Commerce sah das Unternehmen für sich die Chance, über Marktplätze weitere Kunden zu erreichen, und man entschied sich, den Verkauf auf Amazon in Großbritannien auszuweiten.

„Wir hatten bereits zwölf erfolgreiche Websites weltweit und wollten unseren Kundenstamm über neue Wege vergrößern“, so Gayle Hetherington, Marketplace Manager bei Clarks. „Uns war sofort klar, dass Marktplätze dank ihres bestehenden Kundenstamms und der globalen Reichweite große Chancen bieten. Mit ihnen konnten wir uns ohne Probleme neue weltweite Kanäle eröffnen, die unsere aktuelle Online Strategie perfekt ergänzten.“

Zu Beginn wurden die Produkte von Clarks noch per Hand bei Amazon UK eingestellt – ein zeitaufwändiger und ineffizienter Vorgang. Wann immer eine neue Produktreihe herausgebracht wurde, brauchten die Mitarbeiter von Clarks Wochen, bis sie alle Artikel bei Amazon gelistet hatten. Trotz vielversprechender Verkaufszahlen musste man feststellen, dass für ein schnelles und agiles Wachstum eine Automatisierung der Marktplatztaktivitäten unumgänglich war.

„Mit unserem anfänglichen Erfolg bei Amazon waren wir sehr zufrieden, weshalb wir unsere Aktivitäten auf weitere Marktplätze ausweiten wollten. Uns war aber bewusst, dass wir dies ohne eine E-Commerce- Plattform nicht in der gewünschten Geschwindigkeit schaffen konnten. Deshalb sahen wir uns nach einer passenden Lösung um“, erläutert Hetherington.

DIE LÖSUNG

Nachdem Clarks sich verschiedene Möglichkeiten angesehen hatte, fiel die Entscheidung auf ChannelAdvisor Marktplätze. Die Kampagnen von Clarks werden jetzt komplett von den Experten aus dem Managed-Services-Team von ChannelAdvisor implementiert und verwaltet. Durch diese Kooperation ist Clarks in der Lage, seine Reichweite über diverse Marktplätze zu steigern, ohne sein internes Team zu vergrößern.

Die Mitarbeiter von ChannelAdvisor erstellen Kampagnen und führen diese den Geschäftszielen von Clarks entsprechend durch. Dabei liegt das Augenmerk auf der Account-Optimierung, damit alle Clarks-Kampagnen stets korrekt gelistet und zugeordnet und somit in jedem Marktplatz sichtbar sind. Mit dem gewünschten Wachstum im Blick überprüfen die spezialisierten Kampagnenmanager von Clarks die Leistung von Kategorien, ermitteln Vertriebsmöglichkeiten, erstellen Wettbewerbsanalysen und stellen Werbeangebote wie die WOW!-Angebote des Tages bei eBay ein, um den Absatz zu steigern.

„Die Mitarbeiter von ChannelAdvisor sind wie eine Erweiterung unseres eigenen Teams. Sie kennen sich mit jedem Marktplatz hervorragend aus und verstehen die jeweiligen Feinheiten und Anforderungen. Wir wissen, dass sie unsere Kampagnen zum Erfolg führen. Sie können unsere Geschäftsziele nachvollziehen und setzen alles in Bewegung, damit wir sie erreichen“, beschreibt Hetherington die Zusammenarbeit.

„Die Mitarbeiter von ChannelAdvisor sind wie eine Erweiterung unseres eigenen Teams. Sie kennen sich mit jedem Marktplatz hervorragend aus und verstehen die jeweiligen Feinheiten und Anforderungen. Wir wissen, dass sie unsere Kampagnen zum Erfolg führen.“

– Gayle Hetherington, Marketplace Manager, Clarks

DIE ERGEBNISSE

Seit Clarks mit ChannelAdvisor zusammenarbeitet, konnte das Produktangebot auf Amazon deutlich erweitert werden. Neue Produkte sind ab ihrer Markteinführung innerhalb weniger Stunden bei Amazon verfügbar – ein enormer Unterschied zu damals, als die Artikel noch manuell eingestellt wurden.

Der Erfolg bei Amazon überzeugte das Unternehmen, sein Angebot auf weitere Marktplätze in Großbritannien und Resteuropa auszuweiten. Heute verkauft Clarks seine umfassende Produktpalette bei Amazon und eBay in Großbritannien, bei eBay und Zalando in Deutschland sowie bei eBay in den Niederlanden, Spanien und Frankreich.

„Allein hätten wir unsere eigene Integration in keinem dieser neuen Marktplätze umsetzen können. ChannelAdvisor hat uns den Weg geebnet und die Möglichkeit gegeben, unsere Präsenz auf neuen Kanälen auszubauen und die Sichtbarkeit sowie den Umsatz auf Marktplätzen deutlich zu steigern. Die Mitarbeiter von ChannelAdvisor sind unsere Geschäftspartner, und wir schätzen, wie sehr sie unseren E-Commerce-Erfolg geprägt haben. Wir freuen uns auf das, was die Zukunft für uns und ChannelAdvisor bereithält“, schließt Hetherington.