

Marketing Fallstudie

für Online Shops im Bereich Bekleidung & Mode

In dieser Fallstudie siehst Du, wie Liz & Joy Albeck, die beiden Gründerinnen der LJ Couture GmbH, in nur 3 Monaten nach dem Start unserer Zusammenarbeit ihren monatlichen Umsatz von circa 6.000€ auf über 48.000€ skalieren konnten. Dabei ist zu beachten, dass wir noch immer erst in der Anfangsphase sind und das Werbebudget stetig erhöht wird, wodurch ebenfalls der Umsatz kontinuierlich ansteigt.

Das kurzfristige Ziel unserer Zusammenarbeit ist es, einen konstanten Strom an Neubestellern zu gewinnen und diesen Prozess zu skalieren, um den Cashflow aufzubauen und neue Kollektionen für die kommenden Saisons designen zu können. Darüber hinaus sollen Warenkorbabbrecher sowie Bestandskunden reaktiviert werden.

Das langfristige Ziel unserer Kooperation ist es LJ Couture als Modemarke und feste Größe in der Branche zu etablieren.

Ausgangssituation

- Bisher nur unregelmäßige Umsätze über den Online Shop generiert
- Bestellungen kamen mehr zufällig als geplant herein
- Facebook Ads wurden bereits selbständig genutzt, konnten jedoch nicht profitabel gehalten oder gar skaliert werden

Plan zur Zielerreichung

Diese 5 Schritte sind wir konkret gegangen, um das Ziel zu erreichen

1. **Positionierung der Produkte und Definition der Zielkunden:** Was unterscheidet das Produkt von anderen und für wen ist es? Diese Frage mussten wir zu Beginn klären, denn im Internet herrscht ein Überangebot. Deshalb ist es elementar wichtig ein USP zu kommunizieren, um die Nachfrage an dem Produkt zu steigern und sich gegen Mitbewerber durchsetzen zu können. Darüber hinaus wurde die Zielgruppe sowohl demographisch als auch geographisch festgelegt. Hierbei war es besonders wichtig kaufkräftige Menschen zu finden, da die Mode der LJ Couture in der oberen Preisklasse angesiedelt ist.

- 2. Optimierung des Online Shops:** Als Dreh- und Angelpunkt spielt der Online Shop eine sehr große Rolle. Dieser wurde optisch und technisch optimiert, insbesondere im Hinblick auf die Mobilansicht. Dies ist wichtig, weil ein Großteil des gesamten Traffics heutzutage über das Smartphone auf den Shop gelangt. Hierbei besonders zu beachten sind die Punkte Design, Nutzerfreundlichkeit und Ladegeschwindigkeit.
- 3. Entwicklung und Implementierung einer Kampagnenstruktur:** Wir haben die Werbekampagnen auf Facebook und Instagram nach unserem bewährten und getesteten System erstellt, mit dem wir bereits in der Vergangenheit erfolgreich eCommerce Unternehmen beworben und skaliert haben.
Mit diesem System sprechen wir potenzielle Käufer in allen unterschiedlichen Phasen des Kaufprozesses an und liefern ihnen immer genau die Argumente, die sie benötigen, um den nächsten Schritt zu gehen, bis sie schließlich die Bestellung abschließen. Auf diesem Wege konnten wir ebenfalls die Warenkorbabbrecher dazu animieren ihre Bestellung abzuschließen und darüber hinaus Bestandskunden zu einer Folgebestellung bewegen.
- 4. Optimierung der Kampagnen:** Mit fortlaufender Zeit sammelten wir immer mehr Daten über die Zielgruppe und deren Kaufverhalten, wodurch uns ermöglicht wurde alle Aktivitäten tiefgründig zu optimieren und noch bessere Ergebnisse zu erzielen. Hierdurch konnten wir bei gleichem Werbebudget noch mehr Verkäufe erzielen.
- 5. Skalierung der Kampagnen:** Nach erfolgreichem Abschluss der Optimierungen, immer mit besonderem Augenmerk auf den ROAS (Return on AdSpend) und den CLV (Customer Lifetime Value), konnten wir das Werbebudget kontinuierlich erhöhen und somit einen noch größeren Return on Invest erzielen.

Die wichtigsten Kennzahlen

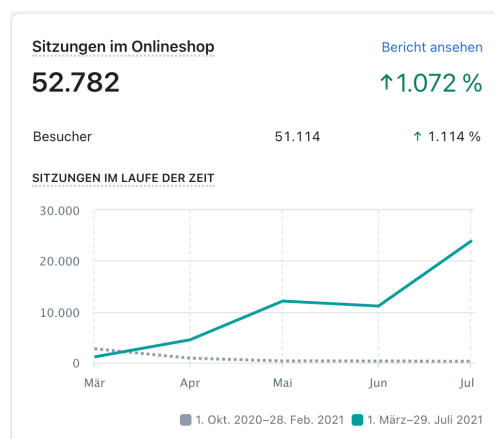
Hier siehst Du die wichtigsten Kennzahlen aus unserer Zusammenarbeit, die im Bereich eCommerce für Bekleidung & Mode von quasi jedem Unternehmen mit unserem System erzielt werden können.

Zeitraum: 3 Monate

Ausgegebenes Werbebudget: 17.085,64€

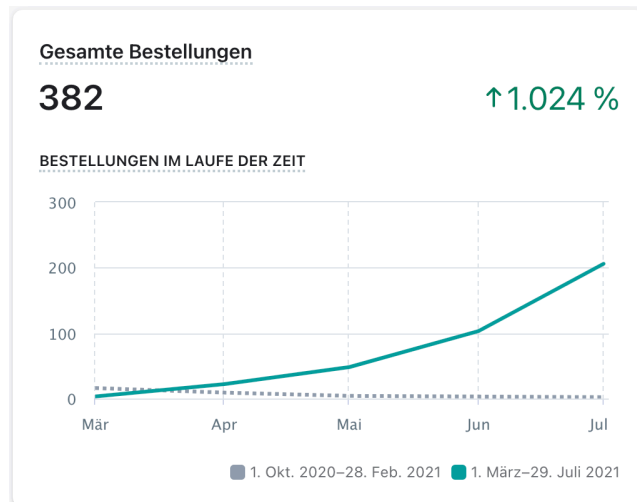
Steigerung des Shop Traffics: +1.072%

**siehe Screenshot rechts im Bild*



Steigerung der Bestellungen:
+1.024%

**Screenshot aus dem Shopify-Dashboard*



Anstieg des durchschnittlichen Bestellwertes: +40%

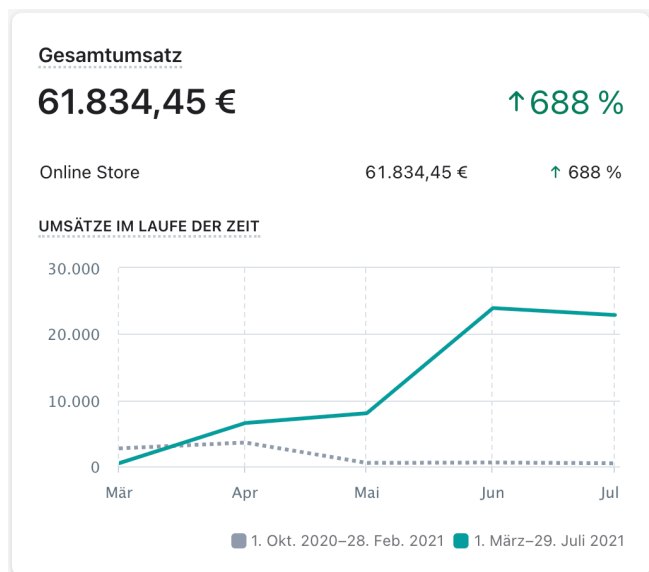
**Screenshot aus dem Shopify-Dashboard*



Bisher erzielter Umsatz: 61.834,45 €
(+688%)

*Alle prozentualen Steigerungen beziehen sich auf den Vergleichszeitraum von 3 Monaten vor Beginn der Kooperation

**Alle Angaben sind eine Momentaufnahme zum Zeitpunkt der Erstellung dieser Fallstudie. Die Zusammenarbeit zwischen bluewhite marketing und LJ Couture wurde selbstverständlich fortgesetzt, wodurch, je nach dem wann Du diese Fallstudie liest, weitere Ergebnisse erzielt wurden.



Ich hoffe, dass Du Dich von diesem Beispiel inspiriert fühlst und ich Dir zeigen konnte, welche außergewöhnlichen Chancen und Möglichkeiten auch Dir offen stehen.

Wenn ich Dein Interesse geweckt habe, lade ich Dich an dieser Stelle sehr herzlich zu einer kostenfreien Beratung ein. Wir werden gemeinsam prüfen, ob unser System auch für Dein Business Case geeignet ist und mit welcher Strategie wir ähnliche oder bessere Ergebnisse erzielen können.

Dein kostenfreies Beratungsgespräch erhältst Du hier: <https://bluewhite-marketing.de>