

Marketing Fallstudie

für Online Shops mit Produkten für den Alltagsbereich

In dieser Fallstudie erfahren Sie, wie Alois Britschgi, der Gründer und Inhaber der Nature's Design Products GmbH, bereits im ersten Monat der Zusammenarbeit mit bluewhite marketing seinen Monatsumsatz um satte 100% steigern und diesen somit verdoppeln konnte. Im zweiten Monat der Zusammenarbeit wurde der Umsatzrekord ein weiteres Mal geknackt. Den Ablauf sowie die konkreten Zahlen erfahren Sie in den folgenden Zeilen.

Ziel der Zusammenarbeit war von Beginn an die Steigerung der Verkaufszahlen und somit auch des Umsatzes. Außerdem sollte der durchschnittliche Bestellwert erhöht werden, um mehr Return pro Verkauf erzielen zu können. Das langfristige Ziel ist es, das in der Schweiz ansässige Unternehmen auch im deutschen Markt als festen Bestandteil zu etablieren.

Ausgangssituation

- Verschiedene Marketingkanäle und -strategien wurden bereits genutzt, darunter z.B. Google AdWords und Zeitungsannoncen
- Es wurde bereits konstant und mehrfach hintereinander 5-stelliger Monatsumsatz erzielt
- Facebook und Instagram wurden bereits organisch genutzt, jedoch noch keine Nutzung von bezahlten Werbeanzeigen auf den Social Media Kanälen

Plan zur Zielerreichung

Diese 5 Schritte sind wir konkret gegangen, um eine Verdopplung des Umsatzes in nur einem Monat zu erzielen:

1. Analyse des Marktes und Definition der Zielkunden:

Die hier angebotenen Produkte sind eher Nischenlastig, weshalb wir vorab den Zielmarkt analysierten und in der Folge den idealen Kundenavatar erstellten, um mit den nachfolgenden Werbemaßnahmen die richtigen Menschen mit der richtigen Botschaft erreichen zu können. Die Alleinstellungsmerkmale mussten klar definiert und kommuniziert werden, damit der Zielkunde „getriggert“ wird und eine Kaufhandlung im Online Shop vornimmt. Ebenfalls wichtig war es in diesem Fall kaufkräftige Kunden zu finden, da die Produkte in der höheren Qualitäts- und Preisklasse angesiedelt sind.

2. **Entwicklung und Implementierung einer Kampagnenstruktur:**

Wir haben die Werbekampagnen auf Facebook und Instagram nach unserem bewährten i2M-System erstellt, mit dem wir bereits mehrfach sehr erfolgreich E-Commerce 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 unzählige Bestandskunden zu einer Folgebestellung bewegen.

3. **Optimierung der Kampagnen:**

Mit fortlaufender Zusammenarbeit 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.

4. **Vermarktung weiterer Produkte:**

Weil der Erfolg der Werbekampagnen nicht zu übersehen war, bat uns der Auftraggeber weitere Produkte von ihm zu vermarkten. Wir ergänzten die Werbekampagnen um die gewünschten Produkte und konnten auch hier in nur wenigen Tagen deutliche Ergebnisse verzeichnen. Das Portfolio wird seitdem stetig um weitere Produkte und entsprechenden Vermarktungskampagnen erweitert.

5. **Skalierung der Kampagnen:**

Nach erfolgreichem Abschluss der (dauerhaft laufenden) Optimierungen, immer mit besonderem Augenmerk auf den ROAS (Return on AdSpend) und den AOV (Average Order Value), konnten wir das Werbebudget kontinuierlich erhöhen und somit einen noch größeren Return on Invest erzielen.

Die wichtigsten Kennzahlen

Exklusive Einblicke in die wichtigsten Kennzahlen aus unserer Zusammenarbeit, die im Bereich E-Commerce für Alltagsprodukte von quasi jedem Unternehmen mit unserem System erzielt werden können, erhalten Sie nachfolgend auf der nächsten Seite.

Zeitraum: 2 Monate

**Screenshot aus dem Shopware-Dashboard*

Ausgegebenes Werbebudget:
5.179,35 CHF (Schweizer Franken)

Steigerung: des Umsatzes:
+101,89%

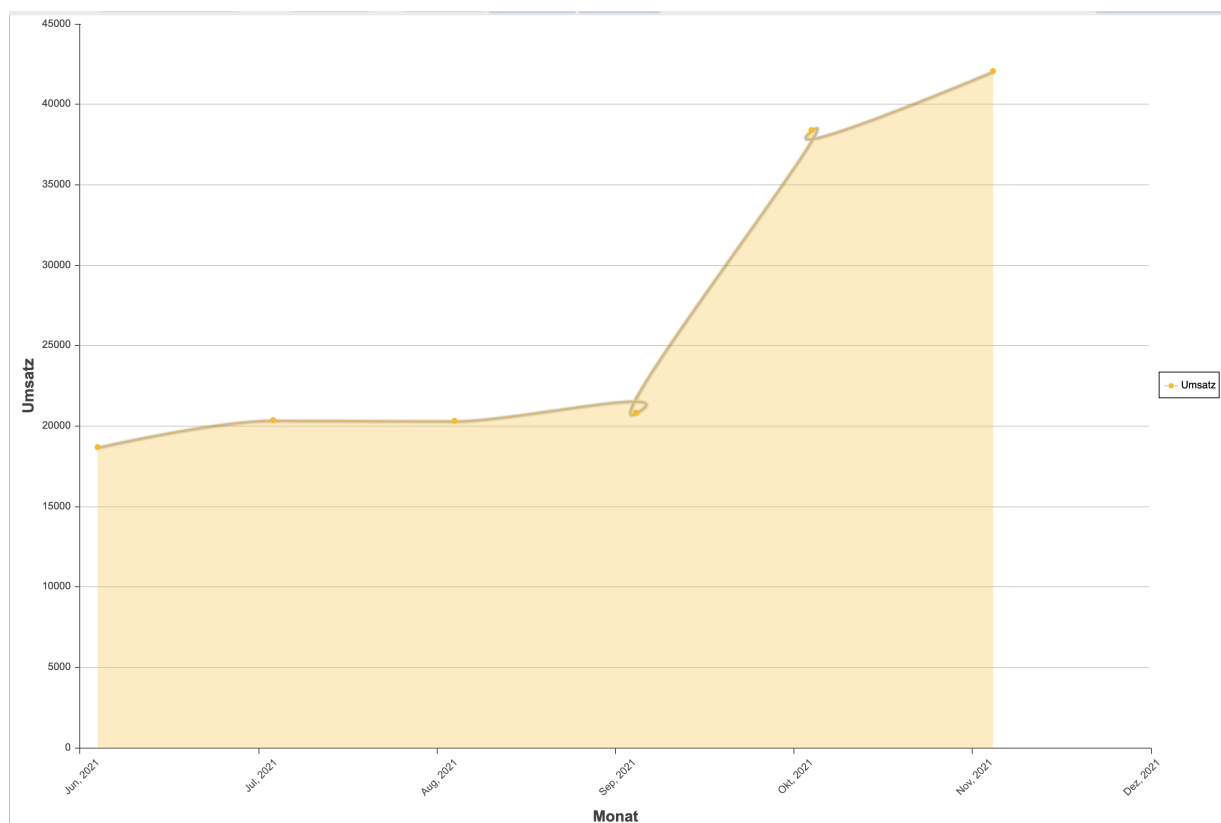
(*im Vergleich vom September 2021 zum November 2021)

Monat	Umsatz
November, 2021	CHF42.068,10
Oktober, 2021	CHF38.395,07
September, 2021	CHF20.837,66
August, 2021	CHF20.329,39
Juli, 2021	CHF20.372,59
Juni, 2021	CHF18.696,22

Im Oktober 2021 starteten wir die Werbekampagnen nach unserem i2M-System und konnten seither eine Verdopplung des Monatsumsatzes in zwei aufeinanderfolgenden Monaten erreichen.

Im Juni, Juli und August 2021 lag der Monatsumsatz bei circa 20.000 CHF.

Bereits im Oktober, im ersten Monat der Zusammenarbeit, wurde ein Monatsumsatz von **38.395 CHF** erzielt und im November 2021 wurde dieser mit **42.068 CHF** noch einmal übertroffen.



**Screenshot aus dem Shopware-Dashboard*

Ich hoffe, dass Sie sich von diesem Beispiel inspiriert fühlen und ich Ihnen zeigen konnte, welche außergewöhnlichen Chancen und Möglichkeiten auch Ihnen offen stehen. Wenn ich Ihr Interesse geweckt habe, lade ich Sie an dieser Stelle sehr herzlich zu einer kostenfreien Beratung ein. Wir werden gemeinsam prüfen, ob unser System auch für Ihren Online Shop geeignet ist und mit welcher Strategie wir ähnliche oder bessere Ergebnisse erzielen können. Ihr kostenfreies Beratungsgespräch können Sie hier buchen:

<https://bluewhite-marketing.de>