

Marketing Fallstudie

für Online Shops mit Haushaltsprodukten

In dieser Fallstudie erfährst du, 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. Im dritten Monat wurde der aktuelle Rekord ein weiteres Mal geschlagen und der Umsatz wurde seit Beginn der Kooperation verdreifacht. Auf den genauen Ablauf sowie konkrete Zahlen aus der Zusammenarbeit gehen wir im folgenden ein.

Das erste Ziel der Zusammenarbeit war die Steigerung der Verkaufszahlen und somit auch des Umsatzes. Außerdem sollte der durchschnittliche Bestellwert erhöht werden, um mehr Return pro Verkauf zu erwirtschaften. 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
- Seit geraumer Zeit befand sich der Online Shop auf einem Umsatzplateau bei 20.000 CHF pro Monat
- Facebook und Instagram wurden bereits organisch genutzt
- Gelegentlich wurden Beiträge auf Instagram gesponsert

Plan zur Zielerreichung

Diese Schritte sind wir konkret gegangen, um eine Verdreifachung des Umsatzes in nur drei Monaten zu erzielen:

1. Analyse des Marktes und Definition der Zielkunden:

Die im Shop angebotenen Produkte sind speziell und bedienen eine ganz bestimmte Nische. Wir analysierten vorab den Zielmarkt und konnten dann in der Folge den idealen Kundenavatar erschaffen. Dies ist essentiell, um mit den nachfolgenden Werbemaßnahmen die richtigen Menschen und mit der richtigen Botschaft erreichen zu können. Die USP's mussten klar definiert werden, damit der Zielkunde im Verlauf auf die Werbeanzeigen reagiert 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 aus Deutschland, Österreich und der Schweiz beworben und skaliert haben. Mit diesem System sprechen wir potenzielle Käufer in allen unterschiedlichen Phasen des Kaufprozesses an und berücksichtigen hierbei besonders die Customer Journey, um den potenziellen Kunden jederzeit die richtigen Argumente liefern zu können, die sie benötigen, um schlussendlich die Bestellung im Online Shop auszulösen. 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 und noch mehr Umsatz 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 deutlich positive Ergebnisse verzeichnen. Das Portfolio wird seitdem stetig um weitere Produkte und entsprechenden Vermarktungskampagnen erweitert.

5. Skalierung der Kampagnen

Durch regelmäßige und fortlaufende 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 ROI (Return on Investment) erzielen.

Die wichtigsten Kennzahlen

Nachfolgend erhältst du Einblicke in die wichtigsten Kennzahlen aus unserer Zusammenarbeit, die im Bereich E-Commerce für Haushaltsprodukte von quasi jedem Unternehmen mit unserem System erzielt werden können.

Zeitraum: 3 Monate

Ausgegebenes Werbebudget:
7.179,35 CHF (Schweizer Franken)

Bisher erzielter Umsatz: 136.046,89 CHF

Steigerung des Umsatzes: +176,83%
(im Vergleich zum Umsatzplateau der Vormonate)

Übernahme durch bluewhite marketing



**Screenshot aus dem Shopware-Dashboard*

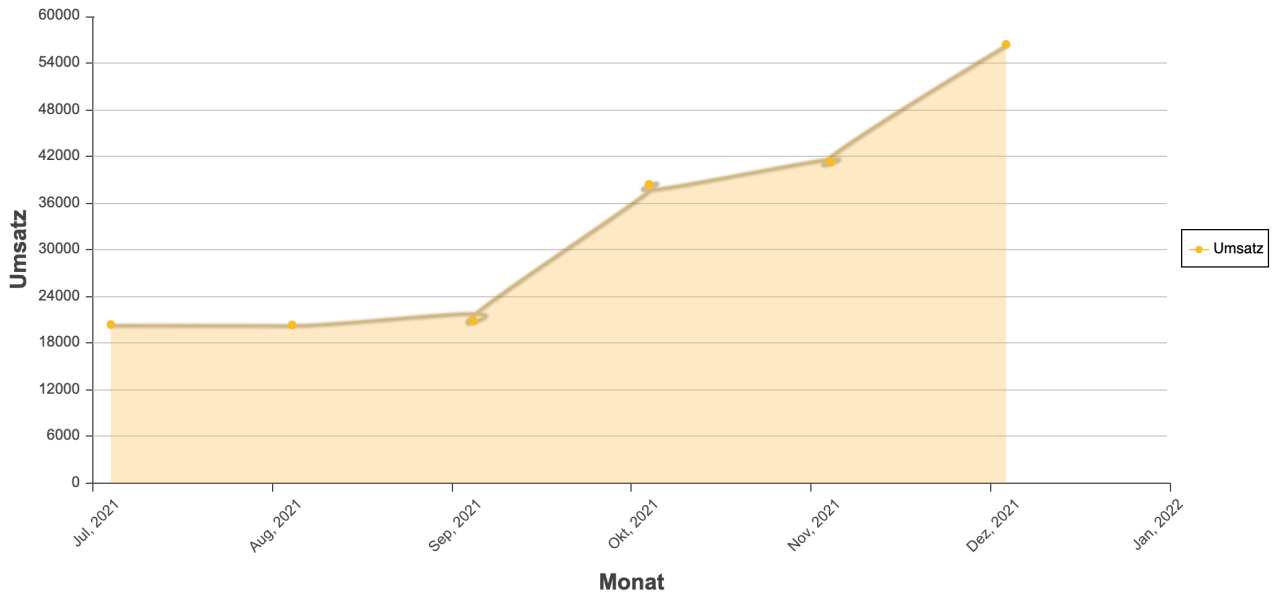
Monat	Umsatz
Dezember, 2021	CHF56.396,52
November, 2021	CHF41.255,30
Oktober, 2021	CHF38.395,07
September, 2021	CHF20.837,66
August, 2021	CHF20.329,39
Juli, 2021	CHF20.372,59

Nach der Vorbereitung mit den oben beschriebenen Schritten starteten wir die Werbekampagnen nach unserem hauseigenen i2M-System im Oktober 2021 und konnten eine Verdreifachung des Monatsumsatzes bis Dezember 2021 erreichen.

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

Bereits im Oktober, im ersten Monat der Zusammenarbeit, wurde ein Monatsumsatz von **38.395,07 CHF** erzielt und im November 2021 wurde dieser mit **41.255,30 CHF** noch einmal übertroffen. Pünktlich zu Weihnachten bescherten wir dem Kunden dann den dreifachen Monatsumsatz verglichen zu den Vormonaten vor der Zusammenarbeit. Konkret wurden im Dezember 2021 **56.396,52 CHF** erwirtschaftet.

Auf der nachfolgenden Seite findest du einen weiteren Screenshot aus dem Shopware-Dashboard, der den Verlauf der Monatsumsätze graphisch darstellt.



*Screenshot aus dem Shopware-Dashboard

Wir hoffen, dass du dich von diesem Beispiel inspiriert fühlst und du sehen konntest, welche außergewöhnlichen Chancen und Möglichkeiten auch dir mit deinem Online Shop offen stehen.

Wenn wir dein Interesse geweckt haben, laden wir dich an dieser Stelle sehr herzlich zu einer kostenfreien Beratung ein. Wir werden gemeinsam prüfen, ob unser System auch für deinen Online Shop geeignet ist und wie wir ähnliche oder noch bessere Ergebnisse erzielen können.

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

 **Kostenloses Beratungsgespräch**