

// *FactFinder ist ein mächtiges Tool.
80% der Arbeit ist direkt nach der
Einrichtung erledigt.*

Jonathan Broadhurst
eCommerce Executive

Cooksongold steigert Conversion um 26%

Um das digitale Wachstum von Cooksongold voranzutreiben, musste das eCommerce-Team des Schmuckherstellers drei zentrale Herausforderungen lösen: Suche und Navigation im Online-Shop mussten vereinfacht werden, um die Conversion Rate zu steigern. Ein kleines Marketing-Team sollte in der Lage sein, das Onsite-Marketing so effizient wie möglich zu verwalten. Und erfolgreiche Kampagnen mussten schnell für andere Ländershops replizierbar sein. Genau das erreichte der Schmuckhersteller durch Technologie und Consulting von FactFinder: Cooksongold vereinfacht mit FactFinder nicht nur die Onsite-Suche, sondern erstellt auch mühelos Merchandising-Kampagnen für alle Ländershops.



Herausforderung

Cooksongold, ein One-Stop-Shop für Schmuckhersteller, führt mehr als 18.000 Produkte in seinem Online-Sortiment. Es umfasst riesige Bestände an Silber, Gold und Platin sowie eine große Auswahl an Ketten, Edelsteinen, Ringrohlingen, Schmuckherstellungs-Werkzeugen, Sicken-materialien und vielem mehr. Aufgrund dieses komplexen Sortiments war es für Kunden oft alles andere als einfach, die richtigen Produkte zu finden – eine Umsatzbremse, die der B2B-Anbieter dringend lösen musste. Zudem musste ein Weg gefunden werden, die eigenen Verkaufsevents durch Merchandising-Kampagnen im Shop zu promoten und neue Verkäufe durch Produktempfehlungen zu generieren. Und all diese Maßnahmen sollten dann für mehrere neue Märkte in Europa repliziert werden.

Da der Hersteller jedoch nur über wenig Marketing- und IT-Ressourcen für seinen Online-Shop verfügt, galt es dies möglichst kosteneffizient und mit minimalem Verwaltungsaufwand zu realisieren. Die Lösung fand Cooksongold in einer Software, die bereits im Einsatz war, jedoch noch nicht voll genutzt wurde: "Wir hatten FactFinder schon seit einigen Jahren integriert und waren zufrieden damit. Jedoch war uns klar, dass wir nicht das volle Potenzial dieses Tools nutzten. Als wir erfuhren, was FactFinder sonst noch alles kann, wussten wir, dass

unser Online-Geschäft einen großen Schritt nach vorn machen wird", sagt Jonathan Broadhurst, E-Commerce-Chef bei Cooksongold.

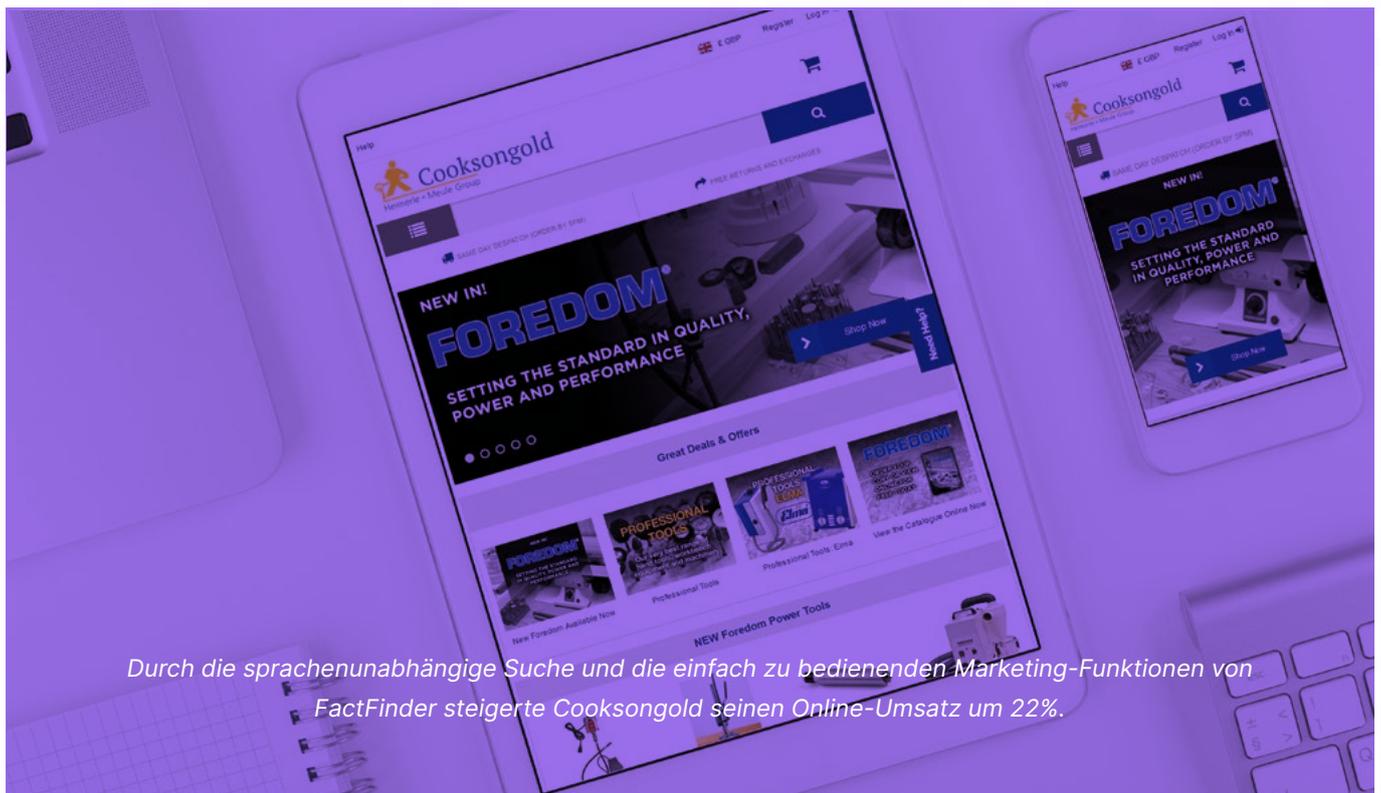
Lösung

Einfach zu erstellende Kampagnen

Wenn sich ein bestimmtes Keyword in den Suchanfragen der Shop-Besucher wiederholt oder bestimmte Verkaufsevents anstehen, kann Cooksongold mühelos verkaufsstarke Kampagnen dazu erstellen – zum Beispiel thematische Landingpages, speziell gestaltete Suchergebnisseiten oder interaktive Beraterfunktionen.

Schnelle Implementierung und einfache fortlaufende Verwaltung

FactFinder ermöglicht es dem eCommerce-Team, seine Kampagnen doppelt so schnell wie bisher anzulegen und auszusteuern. Dadurch kann Cooksongold pro Jahr viel mehr hochprofitable Kampagnen durchführen.



Durch die sprachenunabhängige Suche und die einfach zu bedienenden Marketing-Funktionen von FactFinder steigerte Cooksongold seinen Online-Umsatz um 22%.

Internationale Skalierbarkeit

Darüber hinaus lassen sich die Kampagnen schnell und einfach auf andere Ländershops übertragen, was Cooksongolds Wachstumspläne unterstützt. Kampagnen, die in Großbritannien Erfolg haben, werden direkt auf die Märkte Deutschland und Spanien übertragen. Und FactFinder übernimmt hier den Großteil der Arbeit. Denn Produkte, die in einem bestimmten Land nicht mehr verfügbar sind, werden automatisch aus der Kampagne entfernt. "Dank der einzigartigen Technologie kommen wir schnell voran. Und die Consultants von FactFinder unterstützen uns bei allen Herausforderungen, auf die wir mit unserem Shop stoßen – sie geben uns regelmäßig Analysen und Empfehlungen, wo wir uns verbessern können.", sagt Jonathan Broadhurst, E-Commerce-Chef bei Cooksongold.

Ergebnisse

Durch die optimale Nutzung von FactFinder hat Cooksongold eine signifikante Steigerung seiner Verkaufszahlen erreicht:

+26% Conversion Rate im
Online-Shop

+22% Umsatz

+26% Anzahl an Transaktionen

-50% implementation time
for campaigns

Zukunftspläne

Cooksongolds IT-Team plant, seinen Erfolg mit FactFinder noch weiter auszubauen – durch Einsatz des Personalisierungs-Moduls: Es nutzt Tracking-Daten, um herauszufinden, welche Produkteigenschaften Kunden bevorzugen. Im Suchergebnis erscheinen dann genau die Produkte, die am besten zum Kaufverhalten des Kunden passen, was die Conversion Rate weiter steigert. Darüber hinaus wird Cooksongold FactFinder auf weiteren europäischen Websites einsetzen.



FactFinder ist wirklich ein mächtiges Tool. 80% der Arbeit ist schon direkt nach der Einrichtung erledigt. Dadurch können wir uns voll auf die Kampagnen-Erstellung konzentrieren – basierend auf unserem Wissen über unsere Produkte und Kunden.

Jonathan Broadhurst
eCommerce Executive

Über FactFinder

FactFinder ist der europäische Marktführer für Product Discovery und Suche im eCommerce. Weltweit unterstützen wir mehr als 2.000 Online-Shops dabei, ihre Umsätze um 20 bis 33 Prozent zu steigern. Darunter Intersport, OBI, Stihl, Bergfreunde und MyTheresa.

Durch die Kombination von menschlicher und künstlicher Intelligenz – wir nennen sie Authentic Intelligence – verstehen wir die Bedürfnisse jedes Online-Shoppers schon ab dem ersten Klick. Intelligentere Algorithmen und menschliche Erfahrung bilden eine Einheit, die immer einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil bieten wird.

Mit FactFinder finden jeden Tag Millionen von B2C- und B2B-Einkäufern genau das, wonach sie suchen – schnell und personalisiert.



Jetzt kontaktieren

+49 7231 125972820

info@fact-finder.com

www.fact-finder.com

Weltweit vertrauen 2.000+ Online-Shops auf FactFinder

