



Garcia hat die Markenpräsenz und Markenbekanntheit erhöht und im ersten Quartal 2018 mehr als 3 Millionen Seitenaufrufe generiert



Die Geschichte:

Garcia ist ein führender Denim-Hersteller und Vermarkter von Kleidung für Damen, Herren und Kinder. Im März 2017 startete Garcia die erste Sponsored Products-Kampagne mit dem Ziel, den Umsatz zu steigern. Nachdem Garcia ein Jahr lang Kampagnen geschaltet hatte, beschloss man nach Rücksprache mit dem Kundenbetreuer, die allgemeine Herangehensweise zu ändern und eine Kampagne für Sponsored Products ohne Enddatum für alle Artikel von Garcia auf Amazon.de zu starten. Dieser Strategiewechsel hat dazu beigetragen, die Sichtbarkeit und den Bekanntheitsgrad der Marke zu steigern und im ersten Quartal 2018 mehr als 3 Millionen Seitenaufrufe zu erzielen.

Neue Strategie:

Um eine maximale Produktpräsenz zu erreichen, begann Garcia mit Amazon Advertising und schaltete Sponsored Products-Kampagnen. Sponsored Products sind Anzeigen mit Keywordausrichtung, die Ihre individuellen Angebote bewerben und in Suchergebnissen, auf Produktdetailseiten und an anderen Orten bei Amazon erscheinen. Garcia startete Kampagnen mit automatischer Ausrichtung, d.h. Amazon hat relevante Kundensuchbegriffe auf die Anzeigen abgestimmt. Nachdem die Kampagnen mindestens zwei Wochen aktiv waren, wurde der Suchbegriffsbericht heruntergeladen, um zu analysieren, welche Keywords die Anzeigen ausgelöst haben. Garcia sammelte aus dem heruntergeladenen Bericht alle Suchbegriffe, die Seitenaufrufe und Klicks generierten, und erstellte Kampagnen mit manueller Ausrichtung für diese spezifischen Keywords. Für jedes Keyword wurde ein Gebot festgelegt, um wettbewerbsfähiger auf die besten Keywords zu bieten, mit dem Ziel, den Umsatz zu maximieren. Darüber hinaus ließ Garcia die Anzeigenkampagnen kontinuierlich laufen. Indem Garcia die Kampagnen über das gesamte Jahr laufen ließ, konnten neue Kunden gewonnen und die Käufer das ganze Jahr erreicht werden.

Erstes Quartal 2018



3Mio. Seitenaufrufe



5683 Klicks



0,34 Cent aCPC



9 % ACOS*



Die nächsten Schritte:

Dank des Erfolgs der Sponsored Products-Kampagnen arbeitet Garcia weiterhin an den aktuell aktiven Kampagnen und testet nun Sponsored Brands. Ziel der Sponsored Brands-Kampagnen ist es, die Marken- und Produktbekanntheit zu steigern. Darüber hinaus hat Garcia eigene Stores* erstellt, die mit allen Sponsored Brands-Kampagnen verknüpft sind, um den Traffic zu steigern und ihre Markengeschichte und ihr Produktportfolio auf der Amazon.de-Website zu präsentieren. Die Kampagnen für Sponsored Brands werden mit dem Store verknüpft, sobald ein Käufer auf eine dieser Anzeigen klickt. Garcia ist ein großartiges Beispiel für den Einsatz von Sponsored Products, um erst den Umsatz und danach mit Sponsored Brands die Markenbekanntheit zu steigern und dem Garcia-Store zum Erfolg zu verhelfen. Zusätzlich zu den Gesponserte Anzeigen Kampagnen plant Garcia auch die Vermarktung seiner H/W-Kollektion mit Display-Werbekampagnen.

Top Vorschläge zur Maximierung Ihrer Werbeergebnisse:

Verwenden Sie den „Always On“-Ansatz: Kampagnen ohne Enddatum werden Käufern dabei helfen, Ihre Produkte zu jeder Jahreszeit zu finden.

Erstellen Sie einen Store, da Sie damit Ihre Marke und Ihre Produkte auf einer eigenen Markenseite präsentieren können.

Laden Sie Berichte herunter: Mit Hilfe von Berichten können Sie Klicks, Ausgaben, Seitenaufrufe und geschätzte Gesamtumsätze überwachen. Verwenden Sie diese, um Ihre Kampagne regelmäßig zu überprüfen.

Nutzen Sie das Tagesbudget, um den „Always On“-Ansatz aufrechtzuerhalten und die Produktsichtbarkeit zu maximieren. Die Einstellung einer Kampagne mit einem Mindestbudget von 10 EUR hilft Ihnen, Ihre Sichtbarkeit zu verbessern.

Werben Sie für Produkte, die auf Lager sind, so dass Sie immer liefern können und die Kampagne nicht anhalten müssen.



*ACOS: ACOS steht für Advertising Cost of Sales (Umsatzkosten des Werbetreibenden) und ist der Prozentsatz der zugewiesenen Umsätze, der für Werbung innerhalb von 14 Tagen nach Klicks auf Ihre Anzeigen ausgegeben wurden. Dieser Wert wird errechnet, indem die Gesamtausgaben durch die zugeschriebenen Verkäufe geteilt werden.

*Stores: Stores ist ein kostenloses Self-Service-Produkt, das es Werbetreibenden ermöglicht, mehrseitige Stores zu entwerfen und zu erstellen, um ihre Marken, Produkte und Angebote auf Amazon zu präsentieren.