

CASE STUDY: MADE IN DESIGN

Umsatzsteigerung mit Shopping Ads unter Einsatz von SEMPro

- 1991: Gründung Made in Design
- Führender europäischer Online-Shop für Wohndesign
- Produktangebot: Designermöbel, Dekoartikel, Wohn- und Küchenaccessoires, Gartenmöbel u.v.m.
- > 300 Design-Marken
- > 45.000 Designartikel (u.a. Kartell, Zeus, Tom Dixon, Magis & Frith Hansen)
- Seit 2012: hurra.com für Kampagnenmanagement des Shopping-Kanals verantwortlich

Ziele 2016/17

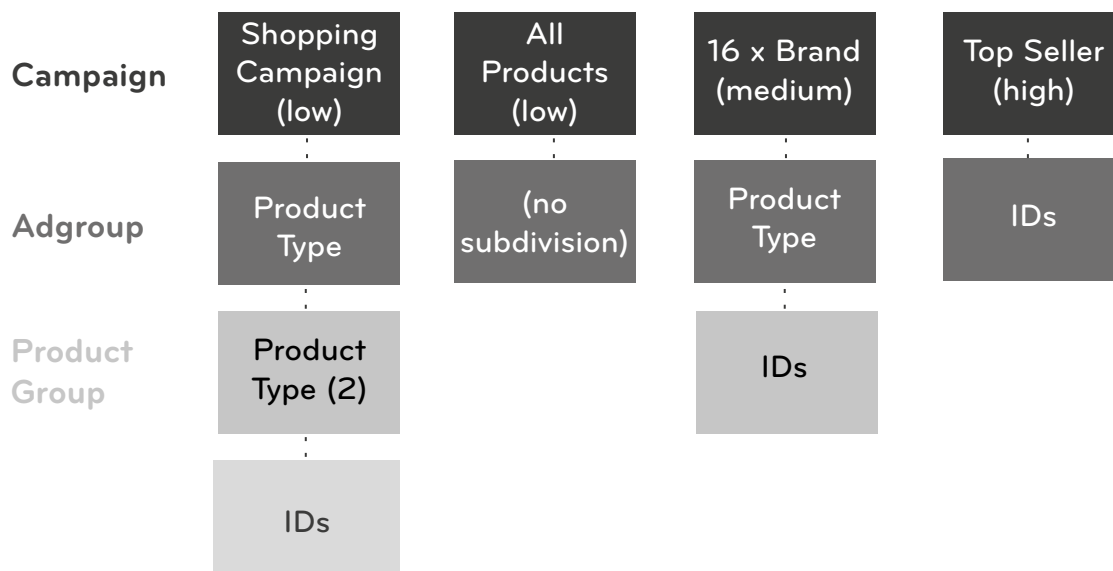
- Mit Google Shopping Ads höheren Umsatz generieren bei gleichbleibendem Budget
- Kosten-Umsatz-Verhältnis (CSR) verbessern

Herausforderungen

- Großer Verwaltungsapparat mit bis zu 16 markenspezifischen Shopping-Kampagnen, einer Top-Seller-Kampagne & zwei generischen Kampagnen → schwierig zu managen
- Großer Zeitaufwand für das Bieten und die Aktualisierung von Kampagnen



Alte Kampagnenstruktur

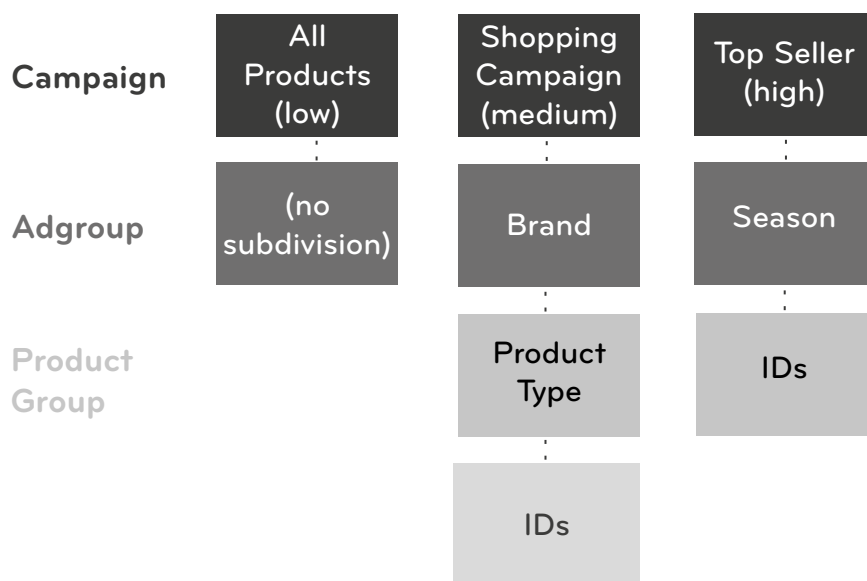


Lösung

- Vollautomatische Generierung durch SEMPro:
 - Google Adwords und Bing Ads
 - Bidding auf ID-Ebene
 - Steigerung der Effizienz
- Verbesserung der Feed-Qualität:
 - Analyse und Optimierung von Titeln, Preisen, Bildgrößen etc.
 - Einsatz von Google Keyword-Report, Google Trends und DFOPro (hurra.com eigenes Data Feed Management Tool)
- Q3 2016: Änderung der Zielvorgaben von Cost per Order (CPO) auf Cost Sales Relation (CSR) → Optimierung auf hohen Umsatz oder guten ROI möglich



Neue Kampagnenstruktur

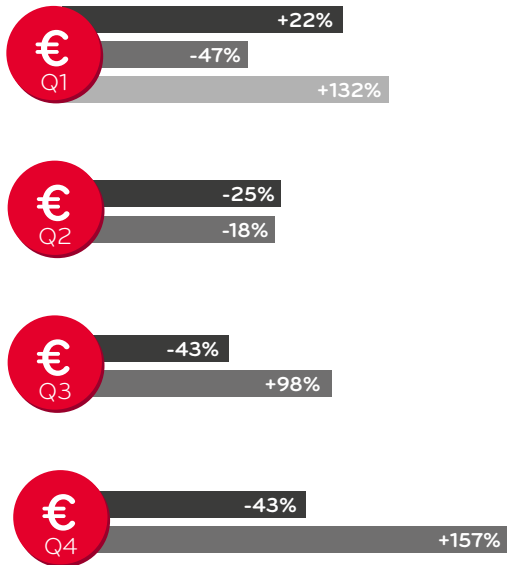


Ergebnis

- Zwei Monate nach Einsatz der neuen Kampagnenstruktur:
 - Abverkäufe + **19 %**
 - Umsatz + **8 %** von Q1 auf Q2 / 2016 bei sinkendem CPO
- Erfolg verstärkt sich in Q3 / 2016:
 - Abverkäufe + **98 %** im Vergleich zum Vorjahr
 - Umsatz + **76 %**
- Q4 2016 im Jahresvergleich:
 - Sales + **157 %**
 - Umsatz + **128 %**
- Übererfüllung des neuen CSR-Ziels
- CPO - **40 %**
- Optimierter Feed:
 - Erhöhung der Performance und der Sichtbarkeit der Shopping-Kampagnen
 - Cost per Click (CPC) in Q3 und Q4 - **30** bzw. - **22 % im Vergleich** zum Vorjahr
- Fortsetzung der hohen Performance im Jahr 2017:
 - Q1 / 2017: Verkäufe + **132 %** / Umsatz + **129 %**
 - Februar 2017: Kampagnen werden auch in Bing Shopping übertragen

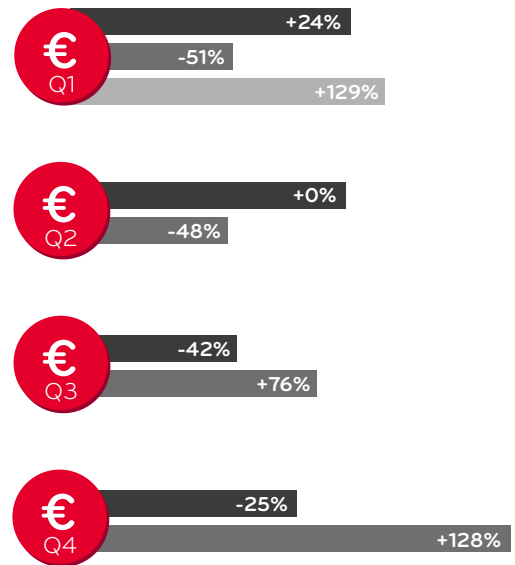
€ Sales (YoY changes)

■ 2015 ■ 2016 ■ 2017



€ Revenue (YoY changes)

■ 2015 ■ 2016 ■ 2017



Testimonial MADE IN DESIGN

>> hurra.com hat maßgeblich dazu beigetragen, bei gleichbleibendem Budget den Umsatz von Made in Design um ein Vielfaches zu steigern.

Dank der strategischen Expertise und fachlich exzellenten Umsetzung des hurra-Teams ist Made in Design seit Mitte 2016 sichtbarer denn je im Netz. <<

SANDRINE CHAUSSAT
Country Managerin Deutschland