

minubo

MAX YOUR PROFIT

DATENGETRIEBENE PRODUKTEMPFEHLUNGEN

HÖHERER ONLINE-UMSATZ DURCH INTELLIGENTE PRODUKTSEGMENTIERUNG

WIE BETTY BARCLAY OPERATIONALE EXZELLENZ IM BEREICH ON-PAGE-PROMOTIONS ERREICHT

BETTY BARCLAY
GROUP

Als eines der führenden Unternehmen für Damenoberbekleidung bietet Betty Barclay zeitgemäße Kollektionen für die moderne Frauen- und Transport-Lifestyle-Welt mit hohem Identifikationspotenzial. Der Online-Shop ist für den Modehändler eine wichtige Säule, um die Produkte zur Frau zu bringen, daher setzt das Unternehmen auf eine präzise und effiziente Kundenansprache und vor allem auf eine perfekt abgestimmte Produktauswahl und Produktplatzierung im Online-Shop.

Um das Konzept der Produktempfehlungen gezielter nutzen zu können, hat das Unternehmen dafür einen eigenen Bereich auf der Homepage des Online-Shops entwickelt: Eine einzeilige Diashow mit abgestimmten Produktempfehlungen – ausgewählt datengesteuert mit der Topseller-Produktsegmentierung von minubo.



ON-PAGE PRODUKT-
EMPFEHLUNGEN
WIRKSAM EINSETZEN

Um im Empfehlungsbereich genau die richtigen Produkte anzubieten und damit das volle Potenzial dieser Form der Verkaufsförderung auszuschöpfen, muss ein Prozess etabliert werden, der schnell, einfach und vor allem präzise die richtigen Produkte auswählt.



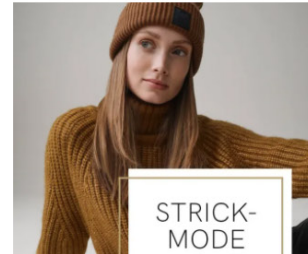
EINKAUFSWAGENGRÖSSE
UND VERKAUFS-
QUOTE ERHÖHEN

Die richtige Produktpräsentation und gezielte Produktplatzierung haben großen Einfluss auf volle Warenkörbe und große Bestellmengen. Auch die Optimierung der Produktauswahl und der Produktempfehlung trägt dazu bei, das Ziel der Steigerung der Abverkaufsquoten zu erreichen.



DIE ANZAHL
DER STAMMKUN-
DEN STEIGERN

Loyale Kunden sind eine konstante Umsatzquelle. Um die Kunden zum Rebuy im Online-Shop zu motivieren, ist es aber wichtig, den Kunden das Gefühl zu vermitteln, verstanden und betreut zu werden – die richtigen Produktempfehlungen haben einen großen Einfluss darauf.



15% GUTSCHEIN FÜR SIE! ▾

Die einzeilige Diashow „Empfehlungen“ ist ein wichtiges und starkes Werkzeug zur Steigerung der Warenkorbgrößen und Verkaufszahlen - umso wichtiger ist es, die richtigen Produkte intelligent und datengesteuert auszuwählen. So bleibt kein Umsatzpotenzial ungenutzt.



Betty Barclay Kapuzenpullover mit Seitenschlitzen

69,99 €



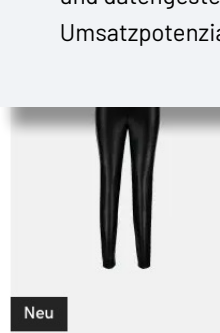
Betty Barclay Sommerhose mit aufgesetzten Taschen

79,99 €



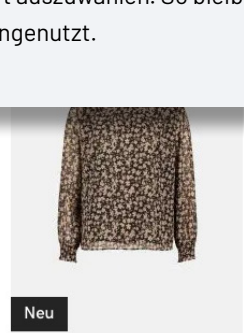
Cartoon Strickpullover langarm

69,99 €



Vera Mont Leggings unifarben

69,99 €



BETTY & CO Schlupfbluse mit Print

69,99 €

Betty Barclay verknüpft mit minubo alle relevanten Produkteigenschaften mit zentralen Metriken, um die Liste der empfohlenen Produkte nach den wichtigen Kennzahlen zu sortieren. Darauf aufbauend kann das Unternehmen die Produkte nach ihren aktuellen Zielen auswählen - zum Beispiel die mit der geringsten Anzahl an Retouren. Wichtige Kennzahlen, die Betty Barclay für ihre Produktauswahl verwendet :

Bestellmenge
Die Anzahl der bestellten Artikel.

Verkaufsmenge (FD)
Die Anzahl der verkauften Artikel. Zeitbezug ist das Rechnungsdatum.

Retourenmenge (RD)
Die Anzahl der retournierten Artikel. Zeitbezug ist das Rückgabedatum.

Ursprünglicher Warenwert in Bestellungen
Kumulierter Wert aller Aufträge, ausgedrückt in Form des ursprünglichen Preises vor Abzügen jeglicher Art.

Warenwert in Bestellungen
Kumulierter Wert aller Aufträge, ausgedrückt in der Preisfindung nach Abzug von Abschlägen.

Rabattierter Warenwert in Bestellungen
Kumulierter Wert aller Aufträge, ausgedrückt in der Preisfindung nach Abzug von Abschlägen und Rabatten.

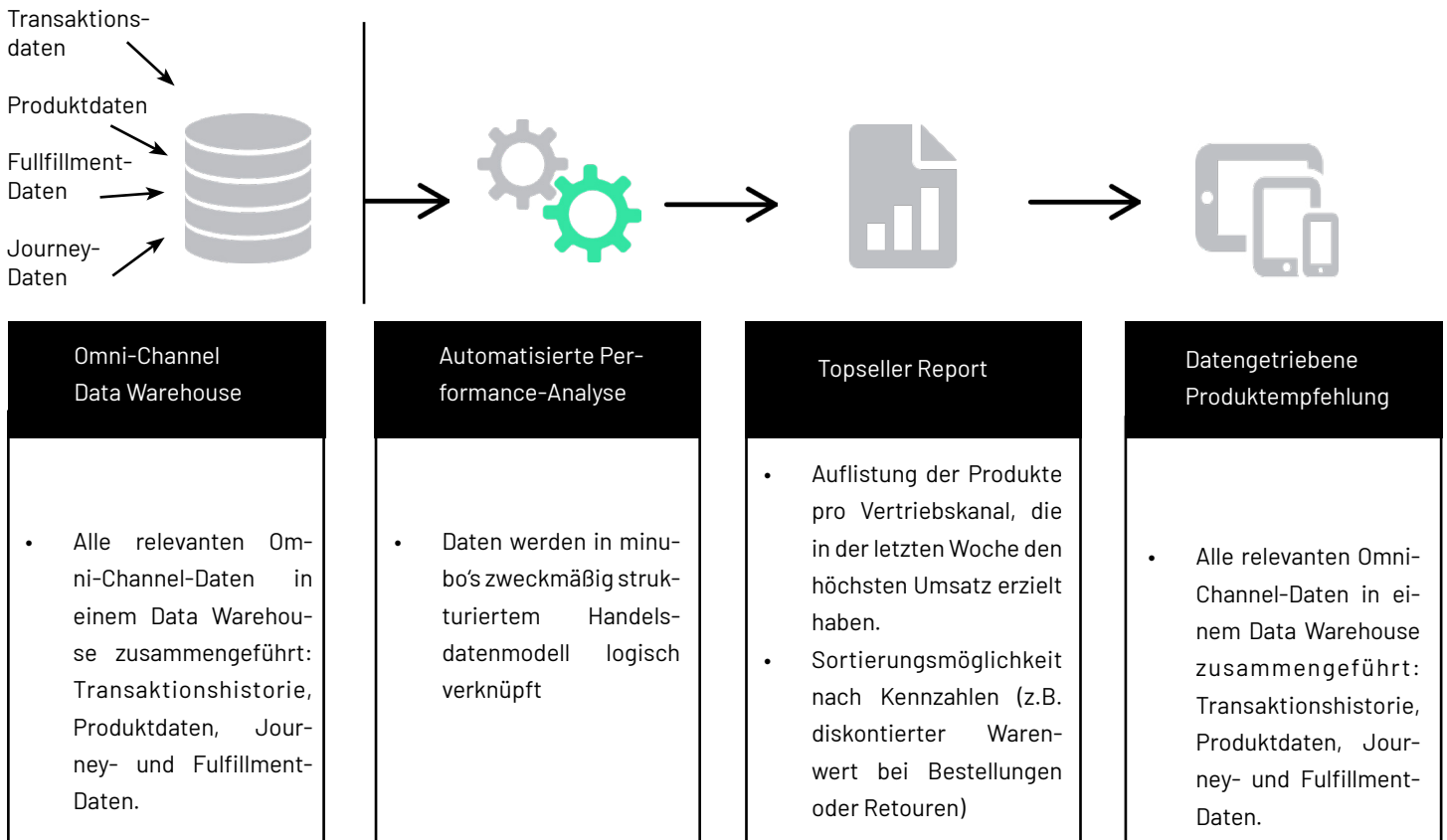


COMMERCE REPORTING STANDARD

Alle Transaktionsmetriken in minubo entsprechen dem Commerce Reporting Standard für Transaktionsmetriken. Den kompletten Überblick über alle Transaktionsmetriken und deren Zeitbezüge finden Sie unter commerce-reporting.com/transaction-metrics.

ONLINE-PRODUKTPLATZIERUNG MIT AUTOMATISCHER PERFORMANCE-ANALYSE

minubo bietet die Möglichkeit, die Performance von Produkten einfach zu überwachen - mit der minubo Commerce Intelligence Suite werden für jedes einzelne Produkt und dessen Variationen bzw. SKUs alle Kennzahlen wie z.B. Bruttoumsatz, Absatzmenge und Retourenquote berechnet und angezeigt. So sind die operativen Teams von Betty Barclay in der Lage, die Kunden mit dem richtigen Produktangebot anzusprechen und operative Exzellenz zu erreichen.



WEITERE ANWENUNGSBEREICHE



Individuelle
Produktempfehlung



Abbildung von Produktrends



Datengetriebenes
Shop-Sortiment

BETTY BARCLAY
GROUP

MANFRED CARSTEN, HEAD OF ECOMMERCE:

„minubo ermöglicht es uns, eine außergewöhnliche Produktauswahl auf der Homepage unseres Online-Shops anzubieten - mit verkürzter Zeit für die Produktbewertung und erhöhter Wirkung auf die Bindung zwischen dem Kunden und unserem Online-Shop“.

DEINE MINUBO
DEMO



LASS DICH INSPIRIEREN
JETZT TERMIN VEREINBAREN

www.minubo.com

minubo