

LAGERBESTANDSMANAGEMENT STATT PREISERHÖHUNG

Unseren Kunden Baby Sweets betreuen wir als ein starkes, mittelständisches Unternehmen mit nationalem Vertrieb auf Amazon. Unsere Ziele schreiben wir gemeinsam: Beständigen Erfolg auf dem größten Onlinemarktplatz der Welt generieren. Die Sichtbarkeit durch

Amazon SEO und Produkt-Keyword-Ausrichtungen am individuellen Suchmarkt mit namenhafter Konkurrenz erhöhen. Organische und PPC-Umsätze steigern und ein stabiles Markenwachstum vorantreiben.

Wir als Amazon-Agentur können zwar den Zeitaufwand des Kunden für Amazon Marketing auf ein Minimum senken, müssen aber in Zusammenarbeit das Lagerbestandsmanagement im Blick

behalten und die Sichtbarkeit der Produkte an verfügbare Bestände anpassen. **Doch welche Strategie kann im Fall einer Out-of-Stock-Situation die Umsätze absichern?**

DIE CHALLENGE

Ausverkäufe von Produkten können den Rankings für die relevantesten Suchbegriffe schaden. Die Folge? Das **Produkt wird** in Folge eines **Conversion-Rate-Abfalls deutlich schlechter gelistet**.

DAS PROBLEM
SCHLECHTES RANKING DURCH AUSVERKÄUFE

DER AUSLÖSER
HOHE GESCHWINDIGKEIT BEIM ABVERKAUF

LÖSUNGSANSÄTZE

1. PREISERHÖHUNG

- + Abverkäufe verlangsamten und den Ausverkauf verzögern
- Erhebliche Senkung der Produktleistung (Klickrate, Conversionrate, Verkäufe), negative Produktbewertungen möglich

Für die kritische Lagerbestandssituation von Baby Sweets wäre das dementsprechend keine Lösung für eine nachhaltige Ranking- und Umsatzsicherung.

2. ANPASSUNG PARENT-CHILD-STRUKTUR

Eine langfristige Lösung ist das Ansetzen am Amazon-internen Bestandsmanagement, da das Produkt nach der Aufstockung der Lagerbestände mit schneller Umsatzerzielung wieder sein früheres Ranking einnehmen wird.

- + Schnelle Entwicklung zum vorherigen Ranking des Produktes

Wir nehmen uns der Aufgabe an! Uns hilft dabei unsere Expertise im Bereich der Parent-Child-Struktur und Erfahrung mit Lagerbestandsdateien und Flat Files.

PROJEKT BABYSWEETS BABYMÜTZEN

INDIVIDUELLE BESTANDSMANAGEMENT-STRATEGIE

Mit Beginn der sinkenden Lagerbestände der Baby Mützen haben wir eine Produktsegmentierung vorgenommen: Die 5 Bestseller wurden herausgefiltert, analysiert und als ein neues Parent mit Hilfe eines neuen Flat Files ausgegliedert. Damit sollte sichergestellt werden, dass die Sicherheitsbestände für die meistverkauften Produkte forciert und hochgehalten werden. Zusätzlich wurden die ausgezeichneten Bewertungen der Bestseller-Childs in das neue Parent übernommen und das positive Ranking trotz instabiler Produktbestände beibehalten. Da in den Suchergebnissen stets die meistverkauften und die bestbewerteten Varianten

angezeigt werden, konnten wir sicherstellen, dass das aufgespaltene Parent mit mindestens 2 ausgespielten Varianten dem Kunden sichtbar gemacht wurde. Dies lenkte die Aufmerksamkeit der Kunden nicht mehr nur auf eines der zahlreichen Childs, sondern bildete bei einer Suchanfrage gleich mehrere Varianten der Baby Mützen ab.

Durchaus führten sich die Abverkäufe fort, jedoch konnten potentielle Verschlechterung der beiden neuen Zusammenlegungen bzw. Parents und somit aller zugehörigen Varianten verhindert werden.

VORHER



NACHHER



ERZIELUNG DER RANKING-BEIBEHALTUNG

ABGESCHLOSSEN

Auch wenn der langfristige Prozess der Bestandsaufstockung Zeit, Geduld und eine gute Abstimmung zwischen Agentur und Kunde kostet, wurde das ausgezeichnete Ranking der Baby Sweets Mützen gewahrt. Das gleichzeitige Betonen von Bestselling

und allen anderen Varianten wurde genutzt, um die Verkaufsgeschwindigkeit zweier aufgespaltener Parents zu steuern, einen gesunden Cash-Flow zu erhalten und die Conversion Rate im Einklang zum Produktranking zu stabilisieren.