

Case-Study: wentronic

Rankingaufbau in kompetitiven Märkten am Beispiel von Netzwerkkabeln



wentronic

Über uns

AMZELL erstellt eine individuelle Advertising Strategie basierend auf den verschiedenen Amazon Ads Formaten und reagiert kontinuierlich auf sich ändernde Marketing-Ziele. Wir haben den höchsten Status als Advanced Partner von Amazon erreicht, wovon es in Deutschland nur wenig Agenturen gibt.

Über den Kunden

Wentronic, ein führender Hersteller und Distributor von Consumer-Electronics-Zubehör, ist mit 8 Standorten auf 3 Kontinenten vertreten. Mit 30 Jahren Branchenerfahrung und einem globalen Team von 280 Mitarbeitenden verfolgt das Unternehmen den Grundsatz: "Jedes Geschäft ist dann ein gutes, wenn beide Partner zufrieden sind." Das Unternehmen legt somit besonderen Wert auf langfristige Partnerschaften mit Kunden, Mitarbeitenden, Lieferanten und Dienstleistern, um gemeinsam Erfolge zu erzielen. Dafür bietet Wentronic seinen 2.600 internationalen Kunden mit einem starken Sortiment von 8.000 Artikeln eine große Auswahl.

Challenge

Bereits seit mehreren Jahren vertreibt Wentronic erfolgreich Netzwerkkabel auf Amazon. In den vergangenen Jahren sind jedoch immer mehr Anbieter dazugekommen. Dadurch wurde es herausfordernder das bestehende Ranking der Produkte zu erhalten. Die durchschnittlichen Klickpreise sind im Markt zudem deutlich gestiegen. Dies hat sich deutlich auf die Werbeeffizienz der Produkte ausgewirkt. Zusätzlich lässt sich in dem Markt der Netzwerkkabel eine starke Preissensibilität feststellen. Diese Sensibilität erfordert eine äußerst durchdachte Preisstrategie, um sowohl wettbewerbsfähig zu bleiben als auch die Erwartungen der Kunden zu erfüllen.

Die konkrete Challenge lag somit darin das Ranking der LAN-Kabel zu stärken, ohne die Werbeeffizienz zu gefährden.



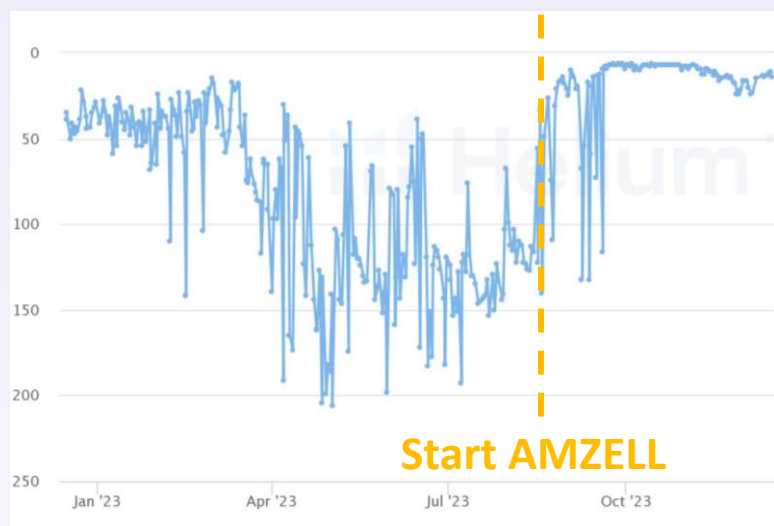
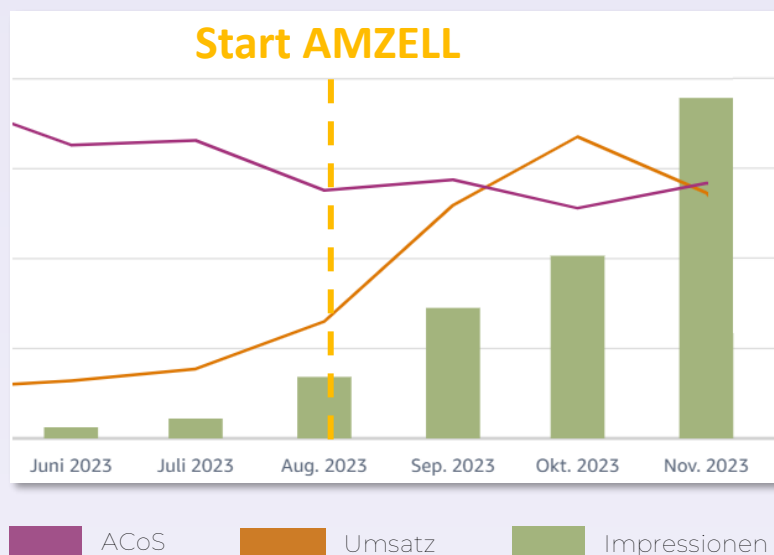
Lösung

Wir haben die bestehenden Daten genau analysiert, um herauszufinden, welche Keywords aktuell besonders gut funktionieren und welche viele Streukosten verursachen.

Basierend auf diesen Daten haben wir unser Ads-Setup erstellt und die Gebote optimiert. Zusätzlich haben wir weitere relevante Keywords recherchiert und das Marktumfeld analysiert, um systematisch passende Wettbewerber zu attackieren. Zudem haben wir Kampagnen erstellt, um gezielt das Ranking auf die Top Keywords zu fordern.

Basierend auf diesen Erkenntnissen haben wir die Produkte anschließend weiter differenziert, beispielsweise nach der Länge oder der Bandbreite, um die Kampagnen noch granularer steuern zu können.

Ergebnisse



Entwicklung organischer Rankings für das Keyword "lan kabel"

+550%

Zuwachs mtl. Impressionen

+235%

Zuwachs mtl. Ad-Umsatz

-12%

Verbesserung des ACoS

“Durch Amzell konnten wir das Ranking unserer Netzwerkkabel deutlich erhöhen und somit steigende Umsätze erzielen.”

Franziska Thost, Head of Digital Strategy and Operations bei Wentronic Holding GmbH

