











# Erfolgsstory

## Get Solutions GmbH & LIBAKO

*“Mittlerweile arbeiten wir seit mehreren Jahren mit LIBAKO zusammen und sind von den Ergebnissen überzeugt. Wir haben nicht nur einen Partner dazugewonnen, sondern können die Betreuung unserer Produkte und Werbekampagnen komplett in erfahrene Hände geben, die die Bearbeitung effizient und in unserem Sinne umsetzen, ohne unsere Zeit zu sehr in Anspruch zu nehmen.”*

R. Rückert – Gründer und Geschäftsführer der Get Solutions

## Get Solutions GmbH & LIBAKO – eine Erfolgsgeschichte

<p> <b>Problem</b> fehlende Zeit &amp; fehlendes Know How</p>	<p><b>\$ Umsatz</b> Ø 150.000€ /Monat  Ø 260.000€ /Monat in 14 Monaten Steigerung um über 60%</p>
<p> <b>Ziel</b> erfolgreiche Platzierung auf allen europäischen Märkte sowie konstanter Ausbau des Produktportfolios</p>	<p> <b>Conversion Rate</b> Ø 5% /Monat  Ø 7% /Monat in 14 Monaten Steigerung um fast 50%</p>
<p> <b>Lösung</b> Optimierung der Produktlistings &amp; -bilder bei Bestands- &amp; Neuprodukten, konstanter Ausbau der Werbekampagnen auf Produkt- &amp; Markenebene, Nutzung von Markeninhalten</p>	<p> <b>Werbekostenanteil (ACoS)</b> Stabilisierung der Anteile bei Ø 10% bei massivem Ausbau von Kampagnen &amp; Portfolio (mehr als 200 neue Produkte)</p>
<p> <b>Resultat</b> Steigerung der Umsätze &amp; Conversion Rate, Reduzierung der Werbeausgaben, Platzierung auf den vorderen Suchergebnisseiten, Zeitersparnis beim Kunden</p>	<p> <b>Werbeumsatz</b> Ø 47.000 /Monat  Ø 92.000€ /Monat in 20 Monaten Steigerung um fast 100%</p>

*“Mittlerweile arbeiten wir seit mehreren Jahren mit LIBAKO zusammen und sind von den Ergebnissen überzeugt. Wir haben nicht nur einen Partner dazugewonnen, sondern können die Betreuung unserer Produkte und Werbekampagnen komplett in erfahrene Hände geben, die die Bearbeitung effizient und in unserem Sinne umsetzen, ohne unsere Zeit zu sehr in Anspruch zu nehmen.”*

R. Rückert – Gründer und Geschäftsführer der Get Solutions GmbH

Seit 2010 steht die Get Solutions GmbH für Premium Artikel rund um Haus und Garten. Mit der Eigenmarke acerto steht Kunden ein vielfältiges Produktportfolio zu den Branchen Wohnen, Garten, Grillen, Möbel, Ofen und Kamin, Hobby, Renovierung, Haushalt und Handwerk zur Verfügung. Dabei legt das thüringische Unternehmen großen Wert auf die hohen Qualitätsstandards seiner Produkte, die bei ausgesuchten deutschen Produzenten oder Anbietern europäischer, landestypsicher Angebote hergestellt werden. Material, Produktionsketten, Langlebigkeit und hochwertige Ergebnisse bilden dabei die Auswahlkriterien.

Seit 2017 unterstützt LIBAKO die Get Solutions GmbH. Ausgangspunkt für den Start der Zusammenarbeit, war der **Wunsch nach Zeit- und Kostenersparnis**. Zu Beginn lag der Fokus vor allem auf der **vollständigen Betreuung der Werbekampagnen** auf den europäischen Amazon-Marktplätzen. Die bereits vorhandenen Werbekampagnen wurden in einem ersten Schritt auf dem deutschen Markt neu strukturiert und diese Struktur dann nach und nach auf die ausländischen Märkte übertragen. Neue Produkte wurden direkt zum Launch in die bestehende Struktur einsortiert, um so die Startphase bestmöglich zu unterstützen. Erfolgreiche Produkte wurden mit zusätzlichen



Werbeformaten wie Sponsored Brand und Sponsored Display Kampagnen hervorgehoben.

Dazu kam die **Erstellung von Produktlistings**, um den Markteintritt neuer Produkte so optimal wie möglich zu gestalten und direkt für die für das Produkt relevanten Keywords Relevanz und eine Verkaufshistorie aufzubauen.

Anzumerken ist hier, dass es sich zu Beginn um eine vertragliche Zusammenarbeit rein auf Werbekampagnenebene handelte, zu der die Produktlistingerstellung bei Bedarf dazu gebucht werden konnte. Mit der Einführung unseres **Amazon Full Service**, wechselte die Get Solutions GmbH in dieses Vertragsmodell, um eine umfassende Betreuung zu erhalten und somit LIBAKO alle Optionen der Bearbeitung und Optimierung zur Verfügung zu stellen.

Nach dem Wechsel des Vertragsmodell blieb die konstante Betreuung und der Ausbau der Werbekampagnen und Anpassung der Klickgebote gemäß empirisch erhobener Daten aus Analysen der aktuellen Performance Teil der Zusammenarbeit.

Fokus wurde nun aber auf die **Bearbeitung der Bestandsprodukte im Text- und Bildbereich** gelegt. Die Topseller sowie die Produkte mit einem großen Umsatzwachstumspotential wurden zuerst auf textlicher Ebene überarbeitet. Die Basis dafür bildet eine **toolgestützte Keywordrelevanzanalyse** mit mehreren Analyserunden, mit deren Hilfe ein Keywordset entwickelt wird, das die Parameter Conversionwahrscheinlichkeit und Suchvolumen berücksichtigt. Parallel wurden auch auf den anderen europäischen Marktplätzen diese Listings mit Hilfe neuer Keywordssets überarbeitet und die Werbekampagnen ausgebaut.

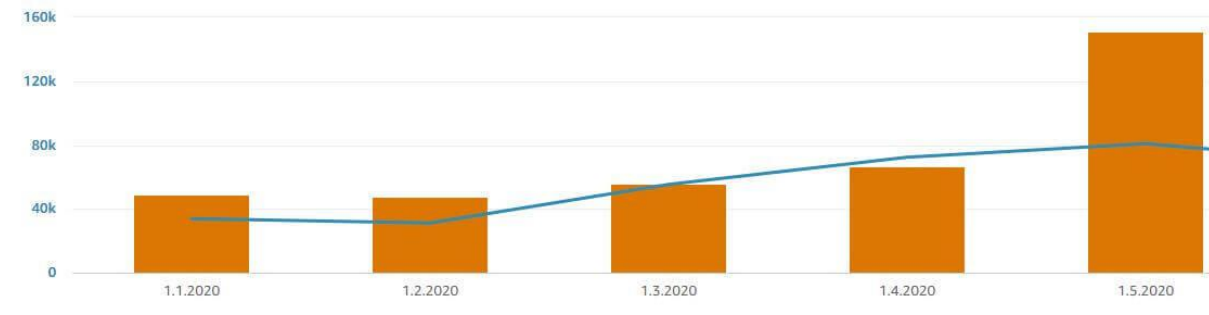


Entwicklung der Keywordrankings nach den ersten Optimierungen (Screenshot aus Amalyze)

Im Anschluss folgte die **Neugestaltung der Produktbilder**, um die USPs und Produktmerkmale optimal herauszustellen und so potentielle Kunden direkt auf der Bildebene zu überzeugen. Hier wurde auf die Zweisprachigkeit der Bilder geachtet, da diese auf allen Marktplätzen ausgespielt werden. Nach dem Upload wurden die Werbekampagnen für die überarbeiteten Produkte mit den Keywords aus den Analysen angereichert, um eine **optimale Verschränkung von Werbung und Listing** zu gewährleisten.



Nachdem sichergestellt wurde, dass die algorithmus-relevantesten Bereiche überarbeitet waren, erhielten die Produkte im nächsten Schritt **A+ Inhalte**. Hiermit können nicht nur weitere Produktdetails und -aufnahmen präsentiert, sondern auch die Marke und ihre Werte dargestellt werden. Ergänzend kann für manche Bereiche **Cross-Selling** gewinnbringend genutzt werden, um bspw. auf unterschiedliche Varianten und Sets einer Produktgruppe zu verweisen und so die Warenkorbwerte zu steigern.



Impressionen & Umsatz in 2020 nach dem Wechsel des Vertragsmodell (Screenshot aus der Amazon Sellercentral)

Neben der Überarbeitung des Bestandsportfolios blieb **die Erstellung von Produktlistings für neue Produkte** ebenfalls Teil der Zusammenarbeit. Auch hier wurden basierend auf einer Keywordrecherche Produkttexte erstellt und zusätzlich bei der Marktbetrachtung auftretende Auffälligkeiten (zu Konkurrenzangeboten, Produktspezifikationen oder der Preisgestaltung) an die Get Solutions GmbH übermittelt. Nach dem Upload der Produkte erfolgt wie gewohnt die Aufnahme der Produkte in die Werbekampagnen.

LIBAKO hat den Wunsch nach Zeit- und Kostenersparnis erfüllt. Mehr als das. Der Kunde erlebt seit der Umstellung auf unseren Full Service einen konstanten Aufwärtstrend beim **Umsatz**, was den Erfolg der Kombination aus Amazon SEO und Amazon Sponsored Ads sowie den erweiterten Markeninhalten unterstreicht. Heute ist die Marke acerto nicht nur auf amazon.de etabliert, sondern konnte sich auch auf weiteren europäischen Amazon Marktplätzen als Marke festigen und einen **treuen Kundenstamm** erarbeiten, der konstant wächst.

Nach der konstanten Überarbeitung der Bestandsprodukte soll auch der **Brand Store** für den deutschen Markt sowie im Anschluss auf den europäischen Märkten in Angriff genommen werden. So kann die Produktvielfalt von acerto übersichtlich präsentiert werden, Stammkunden können mit neuen Produkten weiter gebunden sowie neue Kunden durch das vereinfachte Stöbern zum Kauf angeregt werden. Unterstützung im Bereich der **Ideenfindung und Produktrecherche** ist dazu eine weitere Option der Vertiefung der Zusammenarbeit, um das Produktportfolio gezielt in den bisherigen Nischen auszubauen, Ressourcen effizient einzusetzen und auf validen Marktdaten basierende Entscheidungen treffen zu können.

