

Accelereer je marketplaces business met een data-gedreven aanpak

Key Takeaways





**Het shopgedrag van consumenten verandert.
We moeten mee in deze trend om in hun
behoefte te voorzien en daar zijn waar jouw
doelgroep is. De online consument van nu
bevindt zich op marketplaces.**

Jurre Oosterwechel

Head of Marketplaces & Senior Digital Advertising Marketeer.





Key Takeaways

Accelereer je marketplaces business met een data-gedreven aanpak.

Het verzamelen van de juiste marketplace data is cruciaal om inzichtelijk te maken hoe je je marketplace-business verder optimaliseert. Marketplaces delen steeds meer data over transacties, gedrag en klanten met verkopers. Gebruik deze waardevolle inzichten voor on- en off-site-optimalisatie van de marketplaces activiteiten.

01

Data-gedreven productselectie

P&L Analyse

02

Marketplaces Advertising

Marketplaces Assortment Mix

03

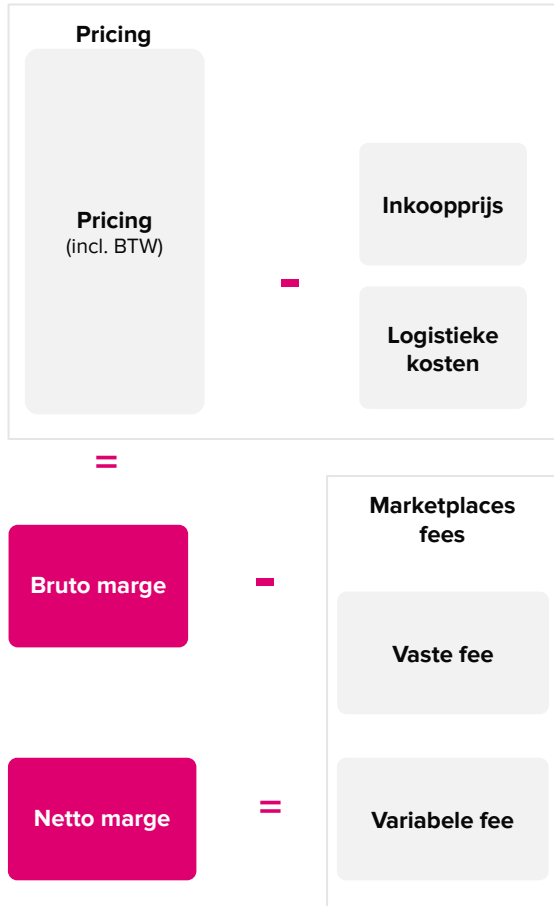
Cross-channel data-inzichten

Integreer je Google- en Marketplaces data

04

Marge gedreven (re)pricing

Cases



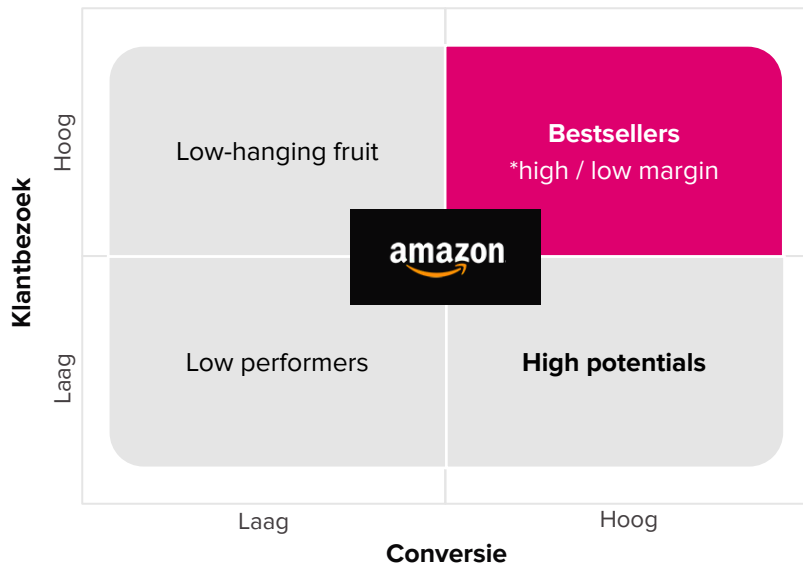
Datagedreven productselectie

P&L analyse.

Lage marges op marketplaces? Dat hoeft niet! Marketplaces fees betaal je namelijk pas wanneer je ook daadwerkelijk verkoopt.

- Een belangrijke succesfactor voordat je start met marketplace-verkoop en -advertising is het bepalen van de juiste prijs en winstmarge per product.

Zo weet je welke items op voorhand geschikt zijn voor verkoop via marketplaces en wat het maximale is dat je kan besteden aan advertising om minimaal break-even te spelen.

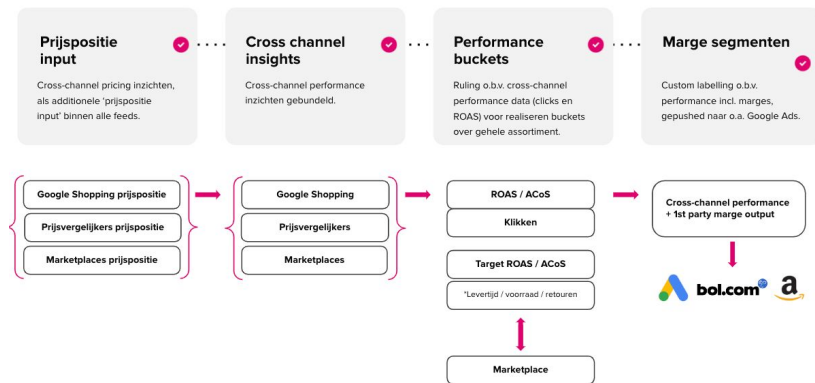


Marketplaces Advertising

Marketplaces assortment Matrix.

De Marketplaces Assortiment Matrix van Adwise kan worden gebruikt als leidraad om een goed beeld te krijgen van waar jouw marketplaces aanbod zich verhoudt, in orde van enerzijds volume en anderzijds verkoop.

In elke batch vindt je daarin andere producten terug, met andere 'key initiatives' om deze items naar het volgende level in de matrix te krijgen. Deze matrix biedt een mooie kans tot doorvertaling naar marketplaces advertising campagnes



Cross-channel data-inzichten

Integreer je Google- & Marketplaces data.

Vandaag de dag is adverteren in Google natuurlijk nog altijd enorm krachtig, maar **geïntegreerd** met marketplaces-data is de potentie hiervan mogelijk nog veel groter!

Voor merken/retailers kunnen Google en marketplaces belangrijke stuwers van e-commerce succes zijn, door deze pilaren in strategie met elkaar te gaan integreren is hieruit echter nog meer voordeel te halen; **meer efficiëntie, hogere ROI en meer groei, verbeterd concurrentievermogen.**

25% omzetgroei door vernieuwde bol.com advertising, (re)pricing- en reviewstrategie

Case Your Decoration.

DIGITAL MARKETING

MARKETPLACES

DATA INTELLIGENCE

Your Decoration is een specialist in wanddecoratie en herbergt een breed assortiment aan o.a. fotolijsten, posters en schilderijen. Naast een webshop zet men sterk in op marketplaces, waaronder bol.com.

Uitdaging

Your Decoration was al lange tijd succesvol actief op bol.com. Voor het nieuw jaar was er echter een ambitieuze groei doelstelling gesteld. Hierop is d.m.v. een nieuwe bol.com strategie, op het gebied van advertising, pricing/marge en reviews, volledig invulling aangegeven.

Aanpak

Om continu in te spelen op sterk concurrerende markt van wanddecoratie is een sterke pricing-strategie cruciaal. D.m.v. een P&L-analyse zijn de marges per product inzichtelijk gemaakt en is er een geautomatiseerde repricing-strategie gerealiseerd. Vervolgens is er een nieuwe Sponsored Products campagne structuur omgebouwd o.b.v. een assortimentsanalyse. Hiermee zijn alle producten ingedeeld in 4 groepen (bestsellers, high potentials, low hanging fruit, low performers). Deze groepen zijn als kapstok gebruikt voor de nieuwe Sponsored Products opzet in bol.com.

Resultaten

Deze aanpak heeft ons in staat gesteld om effectief op de resultaten te sturen en maximaal ruimte te geven aan producten met de beste performance. Om ook in te spelen op het verbeteren van social proof is er eveneens een review-strategie vormgegeven.

De nieuwe bol.com (re)pricing- en advertising strategie heeft gezorgd voor een stijging van 15% in totale omzet, en een ACoS daling van maar liefst 25%. Door het inzetten van de review-strategie is daarnaast eveneens de druk op de klantenservice van Your Decoration sterk gedaald en vormde dit tezamen aanleiding voor o.a. een verdubbeling van de marketinginzet op bol.com

+15%

YoY groei in totale
marketplaces omzet

+25%

Uplift in marketplaces
advertising omzet

25%

Daling in ACoS



Beste gebruik van Marketplaces (zilver)
Dutch Search Awards 2022



177% omzetstijging tegen gelijke ACoS door full funnel Amazon Advertising strategie

Case Atkins.

DIGITAL MARKETING

MARKETPLACES

CONTENT & DESIGN

Atkins is expert en wereldwijd actief op het gebied van verkoop van koolhydraatarme producten. Al meer dan 40 jaar helpen ze mensen bij het ontdekken van de voordelen van een koolhydraatarme levensstijl. Of je nu alleen suikerrijke tussendoortjes wilt vervangen of in z'n totaliteit een gezondere levensstijl wilt, Atkins begeleidt je bij elke stap

Uitdaging

Een prominente positie verwerven in het hoofd van de consument op Amazon AU en gedurende de gehele customer journey de juiste uiting op het juiste moment tonen.

Aanpak

Door Atkins als first mover tijdig na de lancering van Amazon AU op de marketplaces te onboarden creëerden we al direct een first mover advantage. De marketplace groeide in korte tijd echter exponentieel en dus dienden we Atkins op andere wijze te onderscheiden. Door middel van een full funnel Amazon Advertising strategie combineerden we Sponsored Products, Sponsored Brands en Product Display campagnes met de inzet van Programmatic Advertising middels Amazon DSP. Hiermee creëerden we, o.b.v. Amazon data, maximale zichtbaarheid zowel óp als buiten de Amazon AU marketplace.

Resultaten

Deze full funnel Amazon Advertising aanpak heeft de doelstellingen ruimschoots overtroffen, met een omzetstijging van 177%, tegen gelijke ACoS. Daarnaast profiteert Atkins door deze aanpak van sterk toegenomen brand awareness.

+177%

Omzetstijging

2%

ACoS

+222%

Store page visitors



Beste gebruik van Marketplaces (nominatie)
Dutch Search Awards 2022



Met een doordachte full funnel Amazon Advertising strategie hebben we de marketplaces doelstelling van Atkins ruimschoots overtroffen.

Rik Wenneker

Digital advertising & Marketplaces marketeer



Vrijblijvende sparsessie

Get inspired.

→ VRAAG JE SPARSESSIE AAN

Almelo

NieuweGarage
Twentepoort West 10
7609 RD Almelo
The Netherlands

0546 - 80 74 80
hello@adwise.nl

Utrecht

Creative Valley
Orteliuslaan 9
3528 BA Utrecht
The Netherlands

030 - 20 80 290
hello@adwise.nl

Wij zetten bedrijven op een beslissende voorsprong

Wij zijn Adwise.

Een leading digital agency met meer dan 140 creatieve denkers en doeners aan de digitale frontier. Wij zetten bedrijven op een beslissende voorsprong. We creëren groei en concurrentievoordeel met geweldige ervaringen. De digitale tijd biedt kansen voor iedereen. Het verzilveren van deze kansen vraagt om een agency die verder kijkt dan morgen en er vandaag al mee aan de slag gaat.



#1-3 Full service agency (large)
2021, 2022, 2023

Dutch
Search
Awards

Beste agency (large)
2020, 2022



**Many dream of an even more
amazing future. We believe it takes
a digital brain to deliver it**

We're Adwise. Your Digital Brain.

adwise

YOUR DIGITAL BRAIN