



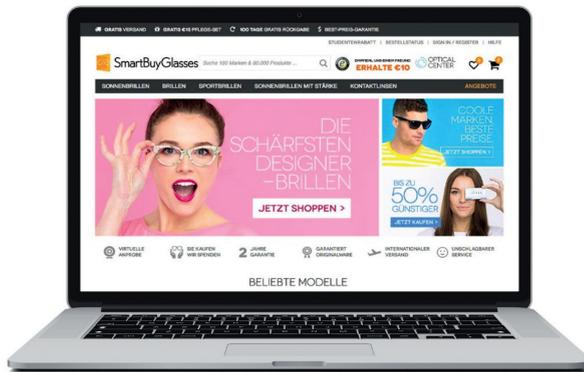
SmartBuyGlasses

SmartBuyGlasses optimiert mit Feed Dynamix
Produktdaten für den internationalen Markt.

FeedDynamix

SmartBuyGlasses

Die SmartBuyGlasses Optical Group ist einer der weltweit führenden Online-Händler für Designer-Brillen mit Websites in über 35 Ländern. Zu den Absatzmärkten von SmartBuyGlasses zählen Großbritannien, Australien, die USA, Kanada sowie zahlreiche Länder in Asien und Lateinamerika.



SmartBuyGlasses ist einer der Pioniere auf dem Online-Brillenmarkt. Gestartet 2006 mit dem Online-Shop VisionDirect.com.au, war es eines der ersten Unternehmen, das verschreibungspflichtige Brillen, Sonnenbrillen und Kontaktlinsen in Australien über das Internet verkaufte, bevor es begann seinen Absatzmarkt global zu erweitern. Mit mehr als 180 Marken und 80.000 Produkten ist SmartBuyGlasses heute der Experte rund um das Thema Brillenmode und Augenoptik.

Firma

Motion Global Ltd

Gründung

2006

Online-Shops

www.smartbuyglasses.de
www.smartbuyglasses.com
www.visiondirect.com.au
und weitere

Die Ausgangssituation

Gesucht: Software, die Daten-Kampagnen global managt

SmartBuyGlasses betreut die Vermarktung seines Sortiments zentral vom Standort Hongkong aus. Um das Handling von internationalen Produktdatenkampagnen in Google Shopping, bei Amazon, Facebook, in Preisvergleichsportalen oder für Retargeting-Zwecke über alle Länder hinweg zu vereinfachen, war das Unternehmen **auf der Suche nach einer leistungsfähigen und zugleich unkompliziert zu handhabenden Lösung**, die das Thema internationales Produktdatenmarketing erheblich effektiver machen sollte.

„Unsere personellen Ressourcen waren am Limit und das Handling unserer Produktdatenkampagnen wurde immer komplexer und anspruchsvoller“, erklärt Anna Szymczak von SmartBuyGlasses. „Schließlich galt es, insgesamt 250 Vertriebskanäle in 30 Ländern mit optimal aufbereiteten und allen Anforderungen entsprechenden Produktdatenfeeds zu beliefern! Die begrenzten Customization-Optionen behinderten unsere Feed-Akzeptanz bei anspruchsvollen Partnern, wie zum Beispiel Google Shopping.“

Sortiment

Brillen und
Kontaktlinsen

Länder

Absatztätigkeit
in 35 Ländern,
in 17 Sprachen

Sales Channels

Preissuchmaschinen
Produktportale
Google Shopping

Das Ziel

Das gesuchte Tool sollte den **Aufwand für die Mitarbeiter signifikant reduzieren und zeitaufwändige Arbeitsschritte durch Automatisierung ersetzen** – sprich:

Das Team von SmartBuyGlasses sollte zukünftig schneller und einfacher Kampagnen übersichtlich und strukturiert anlegen, diese gezielt steuern und zentral kontrollieren können.

Auch das Erschließen zusätzlicher Märkte bzw. die Anbindung neuer Vertriebskanäle sollte in Zukunft viel schneller vonstattengehen.



Die Lösung

Produktdaten optimieren mit Feed Dynamix

Zu Beginn der Zusammenarbeit mit Feed Dynamix im November 2014 ging es zunächst darum, die Struktur der Produktdaten von SmartBuyGlasses so aufzubereiten, dass sie den stark unterschiedlichen Anforderungen der 250 Vertriebskanäle dauerhaft gerecht werden.

Mit der Umstellung auf die Feed Engine von Feed Dynamix konnten nun **Templates** zentral und einfach angelegt werden. **Preisfilter**, die automatisiert steuern, welche Angebote auf welchen Kanälen ausgeliefert werden, wurden eingerichtet. Zudem wurden sortimentsspezifische **Black- & White-Lists** angelegt, welche Produkte regelbasiert und automatisiert in den verschiedenen Vertriebskanälen listen.

„Wir waren von Anfang an von der Feed Engine von Feed Dynamix begeistert, weil wir ohne tiefere Programmierkenntnisse gleich mit ihr arbeiten konnten. Wir bauen nun eigenständig Templates mit Smarty PHP und im Grunde braucht man nur einige wenige Formeln zu kennen, um die vorhandenen Daten unseren Bedürfnissen entsprechend anzupassen.“

Anna Szymczak, SmartBuyGlasses

Die Nutzung der Feed Engine erfolgt sehr intuitiv, etwaige Fehler im Programmcode, die von Nutzern bei der Anpassung von z.B. Templates gemacht werden, lokalisiert die Software sofort und der Verursacher kann sie schnell beheben, bevor die Änderung live geht.

Bezogen auf das Kampagnenmanagement erlaubt die Feed Engine von Feed Dynamix das **Anlegen beliebig vieler Sub-Kampagnen und Test-Portale**, mit deren Hilfe SmartBuyGlasses Kampagnen simulieren und Feeds testen kann. Das Marketing-Team kann Erkenntnisse darüber erlangen, welcher Feed wo am besten performed.

Als Konsequenz hat SmartBuyGlasses inzwischen drei weitere Masterfeeds pro Kampagne angelegt, um die anvisierte Zielgruppe noch genauer ansprechen zu können. Ein weiterer Vorteil für das Unternehmen ist die im Tool hinterlegte Datenbank von **über 1800 eingebundenen Vertriebskanälen aus 50 Ländern**, die täglich wächst und die SmartBuyGlasses schnell und flexibel ansteuern kann.

„Wir haben sehr intensiv Produktdatenmarketing betrieben, um unsere globale Expansionsstrategie schnell umsetzen zu können. Feed Dynamix hat uns dabei sehr geholfen. Die Erfahrung des Teams und das Know-how im Handling internationaler Kampagnen war sehr wertvoll für uns.“

Anna Szymczak, SmartBuyGlasses

Die Ergebnisse

Mehr Umsatz bei
geringeren Kosten
und weniger Aufwand

Heute ist die SmartBuyGlasses Optical Group in 42 Ländern mit 18 verschiedenen Sprachen tätig. Die ursprünglichen **250 Vertriebskanäle wurden binnen eines Jahres auf 333 Kanäle ausgebaut**, der anfänglich eine Masterdatenfeed um drei Zusätzliche ergänzt.



Gründer & CEO:

Doron Kalinko, Tony Zhuang, David Menning

Neue Produktbeschreibungstexte in den lokalen Sprachen und detaillierte Informationen über Produkteigenschaften haben 250.000 zusätzliche Käufer auf die Websites von SmartBuyGlasses gelockt, 27 Prozent davon haben binnen sechs Monaten erneut bei dem Unternehmen eingekauft.

„Wir haben auch große Verbesserungen in unseren Kampagnen-Ergebnissen erzielt“, bestätigt Anna Szymczak weiter. „Unsere Business Intelligence-Abteilung berichtete über eine **zwölfprozentige Erhöhung des durchschnittlichen Warenkorbwertes** in sechs der zehn Top-Märkte im letzten Quartal. Dies hat unseren ROI im Bereich der bezahlten Marketing-Kanäle erheblich verbessert.“

Dank des detaillierten und klar strukturierten Monitoring-Tools von Feed Dynamix kann SmartBuyGlasses die Performance aller Marketing-Kanäle heute genau überwachen und erhält damit **eine bessere Kontrolle über seine Marketing-Ausgaben**. Als Ergebnis kann das Marketing-Team von SmartBuyGlasses heute das zur Verfügung stehende Marketing-Budget sehr viel effektiver einsetzen als früher.



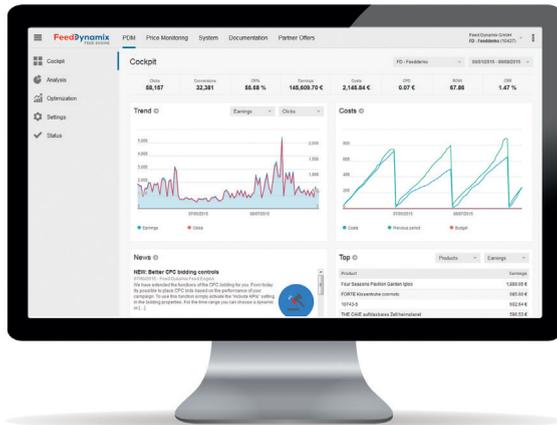
„Schon vom ersten Tag an haben wir gespürt, dass unsere Arbeit dank der Feed Engine von Feed Dynamix nicht nur unendlich viel einfacher, sondern auch sehr viel erfolgreicher werden würde. Nach nur zwei Monaten konnten wir daher ein sensationelles **Umsatzwachstum von 30 %** feststellen!“

Anna Szymczak, SmartBuyGlasses

Einen weiteren beachtlichen Erfolg konnte das Unternehmen in Sachen „Zeitersparnis“ einfahren: „Vor der Umstellung auf Feed Dynamix waren bei uns zehn Personen mit unseren Feeds beschäftigt, heute brauchen wir nur noch eine!“ freut sich Anna Szymczak. Alle Tätigkeiten, die mit dem Handling der Datenfeeds zusammenhängen, wie z.B. die Generierung, Pflege und Optimierung, wurden ursprünglich von mehreren Mitarbeitern aus zwei Abteilungen durchgeführt. Heute kümmert sich allein das Marketing um das Thema.

Insgesamt wurde die Arbeit damit wesentlich effizienter und der **Aufwand für die Datenfeeds konnte um nahezu 300 Prozent reduziert werden.**

Durch die Zusammenarbeit mit Feed Dynamix konnte SmartBuyGlasses weltweit zahlreiche neue Partner zu seinem Vertriebsnetzwerk hinzufügen, darunter Yahoo, Bing, Zanox oder Criteo. Zudem konnte das Unternehmen seine Expansion auch in Schwellenländern in Lateinamerika und Südostasien fortsetzen, die sich als sehr erfolgreiche Märkte erwiesen haben.



„Rückwirkend betrachtet muss ich sagen, dass die eingetretenen Erfolge unsere Erwartungen weit übertroffen haben“, erklärt Anna Szymczak.

„Wir wachsen heute Monat für Monat um 20 Prozent und verdanken das hauptsächlich unseren erfolgreichen Marketingkanälen, die zu 100 Prozent von der Feed Engine von Feed Dynamix beliefert werden.“

Die Ergebnisse im Überblick

- Ausweitung von 250 auf 333 Vertriebskanäle
- Unterstützung bei der Expansion in neue Märkte
- Personalaufwand für Datenfeeds um 300 % gesenkt
- Umsatzwachstum von 30 % nach 2 Monaten
- 250.000 zusätzliche Käufer wurden gewonnen
- Erhöhung des durchschnittlichen Warenkorbwertes um bis zu 12 % innerhalb eines Quartals
- Verbesserte Kontrolle und Allokation der Marketing-Ausgaben
- Deutliche Verbesserung des ROIs aus den bezahlten Marketing-Kanälen

Get started!

Ist Ihr Online-Shop bereit für den internationalen Markt?

Steigern Sie die Effizienz Ihres Datenfeed-Managements und maximieren Sie den Erfolg Ihrer Produktkampagnen auf globaler Ebene.

Vereinbaren Sie am besten gleich einen Termin mit unseren Experten.



Feed Dynamix GmbH
Ludwigstraße 31
60327 Frankfurt am Main, Germany

T +49 69 2549 49-10
F +49 69 2549 49-39
info@feed-dynamix.de

www.feed-dynamix.de

FeedDynamix
member of  PIA