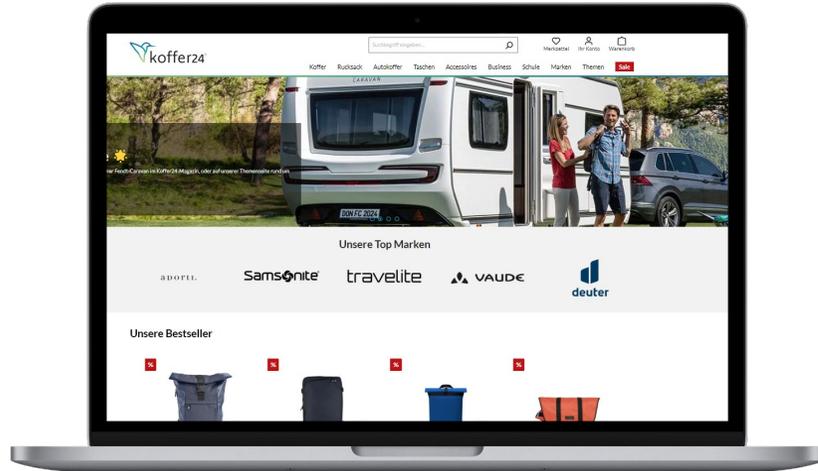


Steigerung des Umsatzes in der Nebensaison

Koffer24



Über Koffer24:

Koffer24 ist ein renommierter Händler für Reisegepäck, der ein umfangreiches Sortiment an Koffern, Rucksäcken, Autokoffern und Taschen anbietet. Das Unternehmen erlebt hohe Saisonalität mit Spitzenzeiten rund um Black Friday, Weihnachten und Ostern.

Herausforderung:

Die Herausforderung bestand darin, die Kontoperformance besonders in schwächeren Monaten zu verbessern, in denen das Umsatzvolumen um etwa 50% niedriger als in der Peak Season war. Der Februar wurde als umsatzschwächster Monat des Jahres identifiziert.

Strategische Maßnahmen:

Analyse und Überholung der PMax-Struktur: Im Februar wurden die Produkte nach Marken getrennt und organisiert. Die sechs umsatzstärksten Marken erhielten eigene PMax-Kampagnen, während die restlichen in einer zusammengefassten PMax-Kampagne beworben wurden.

Ausschluss nicht performanter Produkte: Produkte, die unterdurchschnittlich abschnitten, wurden aus den Kampagnen entfernt.

Ergebnisse:

Die getroffenen Maßnahmen führten zu einer deutlichen Umsatzsteigerung. Im Februar und März 2024 stieg der **Umsatz um 127%** im Vergleich zum Vorjahr und um **105% im Vergleich zum Vormonat**. Die Strategie ermöglichte es, auch in der normalerweise umsatzschwächsten Zeit Ergebnisse zu erzielen, die normalerweise nur während der Peak Season erwartet werden. Sogar der umsatzstarke November mit **seinem Black Week Sale wurde um 6% übertroffen**.

+127%

Umsatzsteigerung YoY

+105%

Umsatzsteigerung MoM

+6%

Umsatzsteigerung sogar
während der Black Week

Schreiben Sie Ihre eigene
Erfolgsgeschichte mit Smarketer!
www.smarketer.de/kontakt

