



## Datengetriebene Produktempfehlungen: Höherer Online-Umsatz durch intelligente Produktsegmentierung

Customer  
Success Story

### Online-Produktplatzierung mit Topseller-Selection-Reports:

Wie Betty Barclay in On-Page-Promotions operative Exzellenz erreicht

Als eines der führenden Unternehmen für Damenoberbekleidung bietet Betty Barclay zeitgemäße Kollektionen für die moderne Frau und transportiert Lifestyle-Welten mit hohem Identifikationspotential. Der Online-Shop ist für den Modehändler eine wichtige Säule, um die Produkte an die Frau zu bringen, daher setzt das Unternehmen auf eine präzise und effiziente Kundenansprache und vor allem auf eine perfekt abgestimmte Produktauswahl und -platzierung im Online-Shop.

Um das Konzept der Produktempfehlungen gezielter nutzen zu können, hat das Unternehmen einen eigenen Bereich auf der Homepage des Online-Shops entwickelt: Eine einzeilige Slide-Show mit gezielt ausgewählten Empfehlungen – datengetrieben selektiert mit den Topseller-Reports von minubo.



On-Page Produkt-  
empfehlungen  
wirksam einsetzen



Warenkorbgröße  
und Abverkaufs-  
quote erhöhen



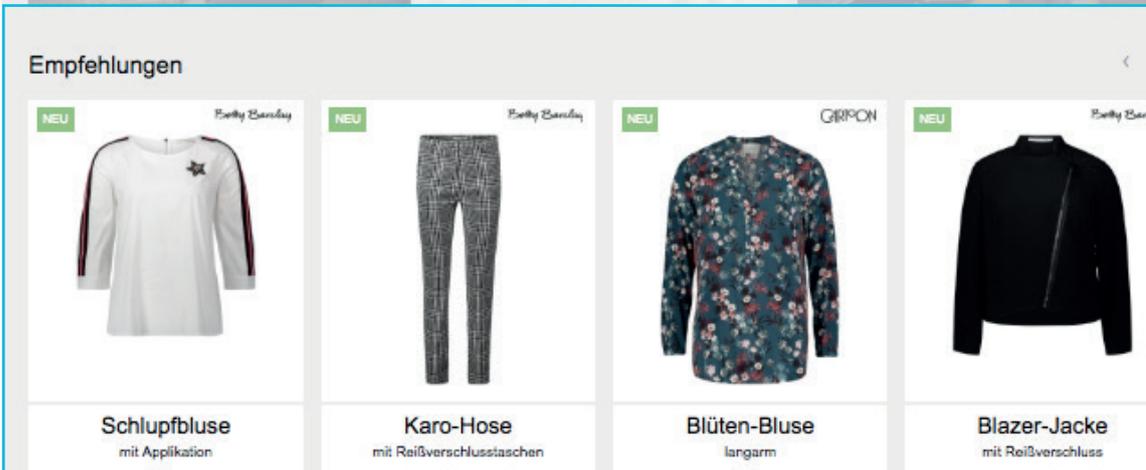
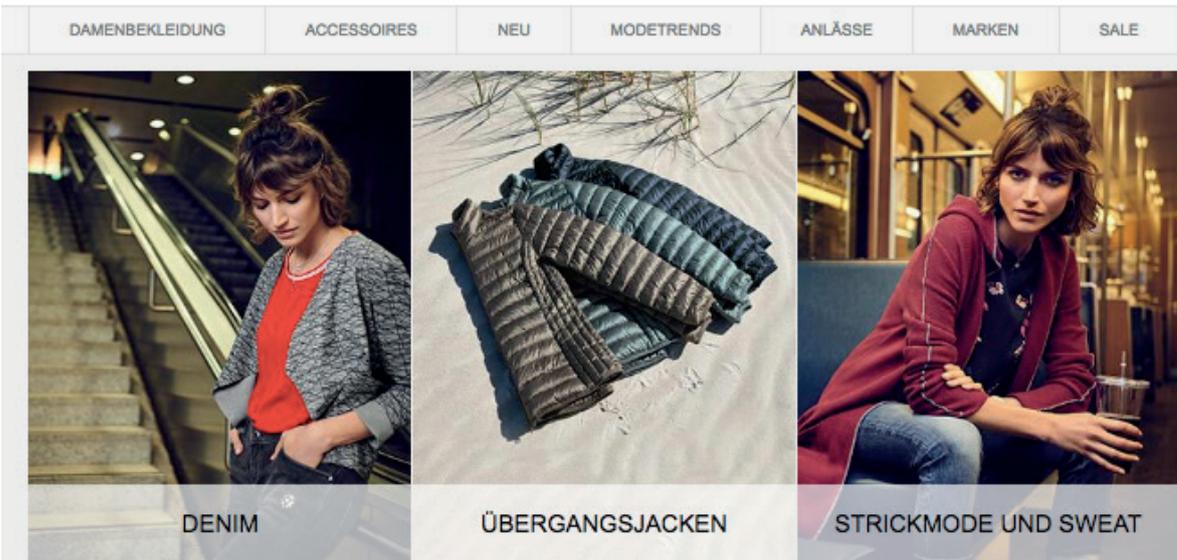
Die Anzahl der  
Stammkunden  
steigern

Um im Empfehlungsbereich genau die richtigen Produkte anzubieten und damit das volle Potenzial dieser Form der Verkaufsförderung auszuschöpfen, muss ein Prozess etabliert werden, der schnell, einfach und vor allem präzise die richtigen Produkte auswählt.

Die richtige Produktpräsentation und gezielte Produktplatzierung haben großen Einfluss auf volle Warenkörbe und hohe Bestellmengen. Außerdem trägt die Optimierung der Produktauswahl zu einer Steigerung der Abverkaufsquoten bei.

Loyale Kunden sind eine konstante Umsatzquelle. Um die Kunden zum Wiederkauf zu motivieren, ist es wichtig, ihnen das Gefühl zu vermitteln, verstanden und betreut zu werden – die richtigen Produktempfehlungen haben einen großen Einfluss darauf.

**BETTY BARCLAY**  
G R O U P



Die einzeilige Slide-Show „Empfehlungen“ ist ein wichtiges und starkes Werkzeug zur Steigerung der Warenkorbgrößen und Verkaufszahlen - umso wichtiger ist es, datengetrieben für eine intelligente Auswahl der Produkte zu sorgen. So bleibt kein Umsatzpotenzial ungenutzt.

Durch die Verknüpfung aller relevanten Produkteigenschaften mit zentralen Kennzahlen in minubo, kann Betty Barclay die Liste der empfohlenen Produkte schnell und einfach der aktuellen Zielsetzung entsprechend sortieren. Darauf aufbauend erfolgt die Auswahl der Produkte – z.B. nach der geringsten Retourenmenge oder dem höchsten Warenwert in Bestellungen. Wichtige Kennzahlen, die Betty Barclay für ihre Produktauswahl verwendet, sind z.B. die folgenden:



**Bestellmenge**

Anzahl der bestellten Artikel.

**Verkaufsmenge (FD)**

Anzahl der verkauften Artikel. Zeitbezug ist das Fakturadatum.

**Retourenmenge (RD)**

Anzahl der retournierten Artikel. Zeitbezug ist das Retourendatum.

**Ursprünglicher Warenwert in Bestellungen**

Kumulierter Wert aller Bestellungen, ausgedrückt über die Preiskennzeichnung nach Abzug von Preisreduktionen.

**Warenwert in Bestellungen**

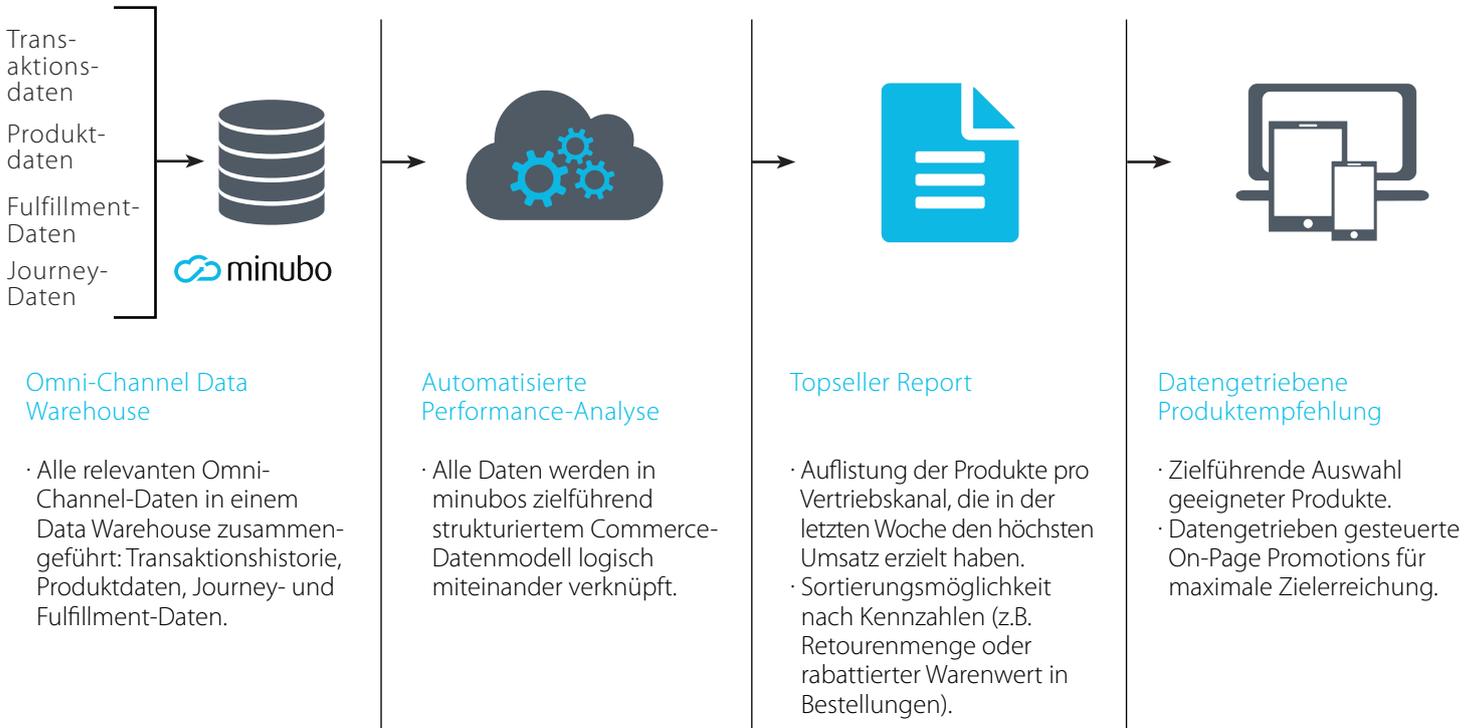
Kumulierter Wert aller Aufträge, ausgedrückt in der Preisfindung nach Abzug von Abschlägen.

**Rabattierter Warenwert in Bestellungen**

Kumulierter Wert aller Aufträge, ausgedrückt über die Preiskennzeichnung nach Abzug von Preisreduktionen und Rabatten.

## Online-Produktplatzierung mit automatischer Performance-Analyse

minubo bietet die Möglichkeit, die Performance von Produkten einfach zu überwachen - mit der minubo Commerce Intelligence Suite werden für jedes einzelne Produkt und dessen Variationen bzw. SKUs alle Kennzahlen wie z.B. Bruttoumsatz, Absatzmenge und Retourenquote berechnet und angezeigt. So sind die operativen Teams von Betty Barclay in der Lage, die Kunden mit dem richtigen Produktangebot anzusprechen und operative Exzellenz zu erreichen.



### Weitere Anwendungsbereiche:



Individuelle Produktempfehlung



Abbildung von Produkttrends



Datengetriebenes Shop-Sortiment

Erfahren Sie mehr über minubo: Registrieren Sie sich für einen kostenlosen Discovery Call!

Heute ist der Tag, ihre Datenherausforderungen proaktiv anzugehen: Melden Sie sich für einen kostenlosen Discovery Call an und erfahren Sie, was minubo für Ihr Unternehmen tun kann. Während des Gesprächs werden wir...

... über Ihre Herausforderungen und Anforderungen sprechen  
 ...den Mehrwert herausarbeiten, den minubo bieten kann  
 ...unsere Lösung in einer persönlichen Produkttour präsentieren

Jetzt anmelden unter:  
[minubo.com/discovery](https://minubo.com/discovery)

Oder kontaktieren Sie uns direkt unter  
 ✉ [contact@minubo.com](mailto:contact@minubo.com)  
 ☎ +49 (0) 40 – 398 06 75-101

