



DefShop: Unkomplizierte Expansion auf internationalen Marktplätzen

DAS UNTERNEHMEN

DefShop wurde 2007 in Berlin gegründet und ist heute einer der führenden Onlineshops für Streetwear und Hip-Hop-Kleidung in Europa. Zum Sortiment gehören zahlreiche bekannte Marken (z. B. Adidas, Nike, Vans, Jack & Jones, Converse, Dangerous DNGRS und viele mehr). Derzeit hat der stetig wachsende Onlineshop über 22.500 Produkte von 270 Top-Marken im Programm. Beliebt ist DefShop bei seinen Kunden nicht zuletzt aufgrund der großen und sorgfältigen Trendauswahl bei verschiedenen Kategorien wie Caps, Hoodies, Jogginghosen und mehr.

Das Unternehmen beschäftigt mittlerweile 150 Mitarbeiter am großen Hauptsitz und im Lager in Berlin. Herausragender Service, professionelle Beratung und unkompliziertes Einkaufen sind die Markenzeichen von DefShop. Das spiegelt sich auch in den vielen positiven Bewertungen auf diversen Online-Marktplätzen wider. Die Kundschaft setzt sich laut Online Marketing Manager Thilo Schinke wie folgt zusammen: „Der typische DefShop-Kunde gehört zur Generation Y oder ist noch jünger. 65 % sind Männer. Und die sind in aller Regel marken- und trendbewusst.“

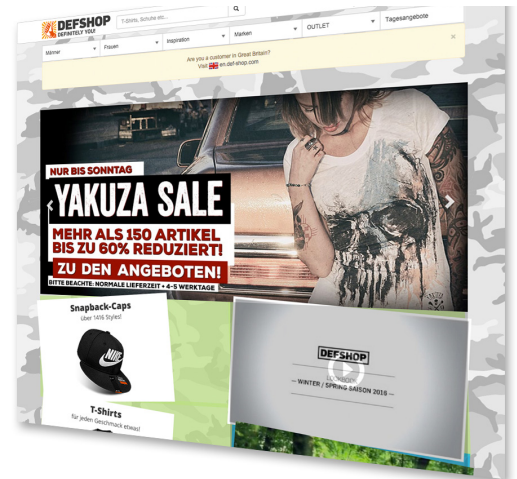
DIE SITUATION

DefShop hatte sich über die Jahre einen erfolgreichen Onlineshop aufgebaut. Vor drei Jahren entschied man sich, auch auf Online-Marktplätzen zu handeln.

„Um auf den Online-Marktplätzen einen erfolgreichen Start hinzulegen, war uns vor allem wichtig, eine Plattform zu finden, die von Anfang an Leistung liefert und mit unserem Unternehmen wächst.“

DIE LÖSUNG

DefShop machte sich also an den Vergleich mehrerer Lösungsanbieter und entschied sich Anfang 2014 schließlich dafür, sein Online-Geschäft mit ChannelAdvisor auszubauen. „ChannelAdvisor ließ, was unsere Anforderungen im E-Commerce anging, kaum Wünsche offen. Wir waren sicher: Das ist der vertrauenswürdige Partner, mit dem wir den grenzüberschreitenden Verkauf angehen möchten. ChannelAdvisor hat viele Jahre Branchenerfahrung, einen breiten Kundenstamm, eine globale Präsenz und zuverlässige Lösungen. Diese Stabilität und Zuverlässigkeit waren uns besonders wichtig, um unser Geschäft nachhaltig zu vergrößern“, erläutert Schinke.



Standort: Berlin, Deutschland

URL: www.def-shop.com

Branche: Streetwear und Hip-Hop-Kleidung

„Seit dem Upgrade auf ‚The Service‘ konnten wir unseren Umsatz auf Online-Marktplätzen um 11 % steigern.“

- Thilo Schinke
Online Marketing Manager
DefShop

Eine der zentralen Fragen, die DefShop sich stellen musste, war: Wie durchdringt man Online-Marktplätze in Deutschland und im europäischen Ausland? ChannelAdvisor Marktplätze stellte hier eine schnell und nahtlos bereitgestellte Lösung dar. Den Anfang machte DefShop zunächst auf eBay Deutschland; Amazon folgte nur wenig später. Schritt für Schritt erweiterte das Unternehmen den Kreis der Zielländer und ist heute auf eBay, Amazon und Rakuten in Deutschland, Frankreich und Italien etabliert.

„Die Erfahrung, die ChannelAdvisor im Cross-Border Trade hat, kam uns klar zugute. Auf der einen Seite ist die Plattform natürlich komplex. Andererseits bietet das System z. B. mit automatisierten Produktangeboten, Bestandsdatenüberwachung und der Möglichkeit zur Anpassung bestehender Datenfeeds genau den Funktionsumfang, den wir brauchen. Damit war und ist ChannelAdvisor ein wesentlicher Faktor für unseren internationalen Erfolg“, so Schinke.

Ein Jahr nach der Implementierung von ChannelAdvisor Marktplätze zündete DefShop die nächste Stufe und entschied sich für das Upgrade auf „The Service“. So nennt ChannelAdvisor sein einzigartiges Paket aus branchenweit führender Software und einem eigenen E-Commerce-Expertenteam, mit dem DefShop sämtliche Marktplatz-Aktivitäten überwacht und steuert.

„Die Spezialisten bei ChannelAdvisor nehmen uns die Verwaltung unserer Angebote ab und kümmern sich auch um Promotions wie die WOW! Angebote bei eBay. Jetzt, wo wir uns immer darauf verlassen können, dass das ‚The Service‘-Team all unsere Konten optimal pflegt und betreut, haben wir wieder mehr Zeit, uns um neue Themen zu kümmern“, so Schinke.

DIE ERGEBNISSE

Seit der Implementierung von ChannelAdvisor Marktplätze blickt DefShop noch optimistischer in die E-Commerce-Zukunft. Der größte bisherige Erfolg war die unkomplizierte Expansion auf internationalen Marktplätzen. Das Unternehmen konnte den Umfang manueller Tätigkeiten reduzieren und ist so in der Lage, sich stärker auf die Strategie zu fokussieren. DefShop listet heute im Handumdrehen Tausende Produkte auf verschiedenen Marktplätzen – und festigt bei sich eBay Deutschland und weitere Plattformen als bedeutenden Umsatzkanal.

„Seit dem Upgrade auf ‚The Service‘ konnten wir unseren Umsatz auf Online-Marktplätzen um 11 % steigern. Mit der Unterstützung des Experten-Teams bei ChannelAdvisor sind Promo-Kampagnen auf Marktplätzen schnell umgesetzt, mit denen wir fünf bis sieben Mal höhere Umsätze als an regulären Geschäftstagen generieren. ChannelAdvisor ist Teil unseres Erfolgs im Onlinehandel“, so Schinke.

© 2016 ChannelAdvisor Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

Die Lösungen von ChannelAdvisor

Marktplätze

Ihre Zielgruppen erwarten Sie bereits – auf globalen Marktplätzen wie Amazon, eBay, Rakuten, La Redoute, Tesco, Mercadolibre, Newegg, Sears und anderen. ChannelAdvisor Marktplätze übermittelt Ihre Produktdaten automatisch an diese einzelnen Plattformen. Profitieren Sie von intuitiven Management-Funktionen und expandieren Sie im Handumdrehen – weltweit.

Digital Marketing

Webshop-Integration