



DUNION
online marketing

BOL.COM CASE

HOE DUNION UIT ADVERTISING EEN OMZETGROEI VAN 302% WIST TE REALISEREN.

Omwillen van verschillende wijzigingen binnen Bol.com is Advertising een steeds belangrijkere rol gaan spelen. Zo was het voorheen bijvoorbeeld mogelijk om organisch nog op positie 1 en 2 te kunnen scoren, waar deze posities inmiddels zijn ingeruild voor sponsored products. Mede door deze ontwikkelingen hebben we in één van onze maandelijkse meetings samen met de klant gekeken naar een strategie om meer uit advertising te halen. Zoals bij meerdere onderdelen voor deze klant kregen we ook hierin de vrije hand, echter gaven ze aan om vanwege de marges alleen de focus te willen houden op bepaalde merken. Vanuit de basiscadviezen die ook terug te vinden zijn op het partnerplatform in combinatie met onze expertise hebben wij gekeken naar wat onze klant op dat moment nodig had

DE ALGEMENE STRATEGIEËN DIE HIERVOOR ZIJN GEHANTEERD

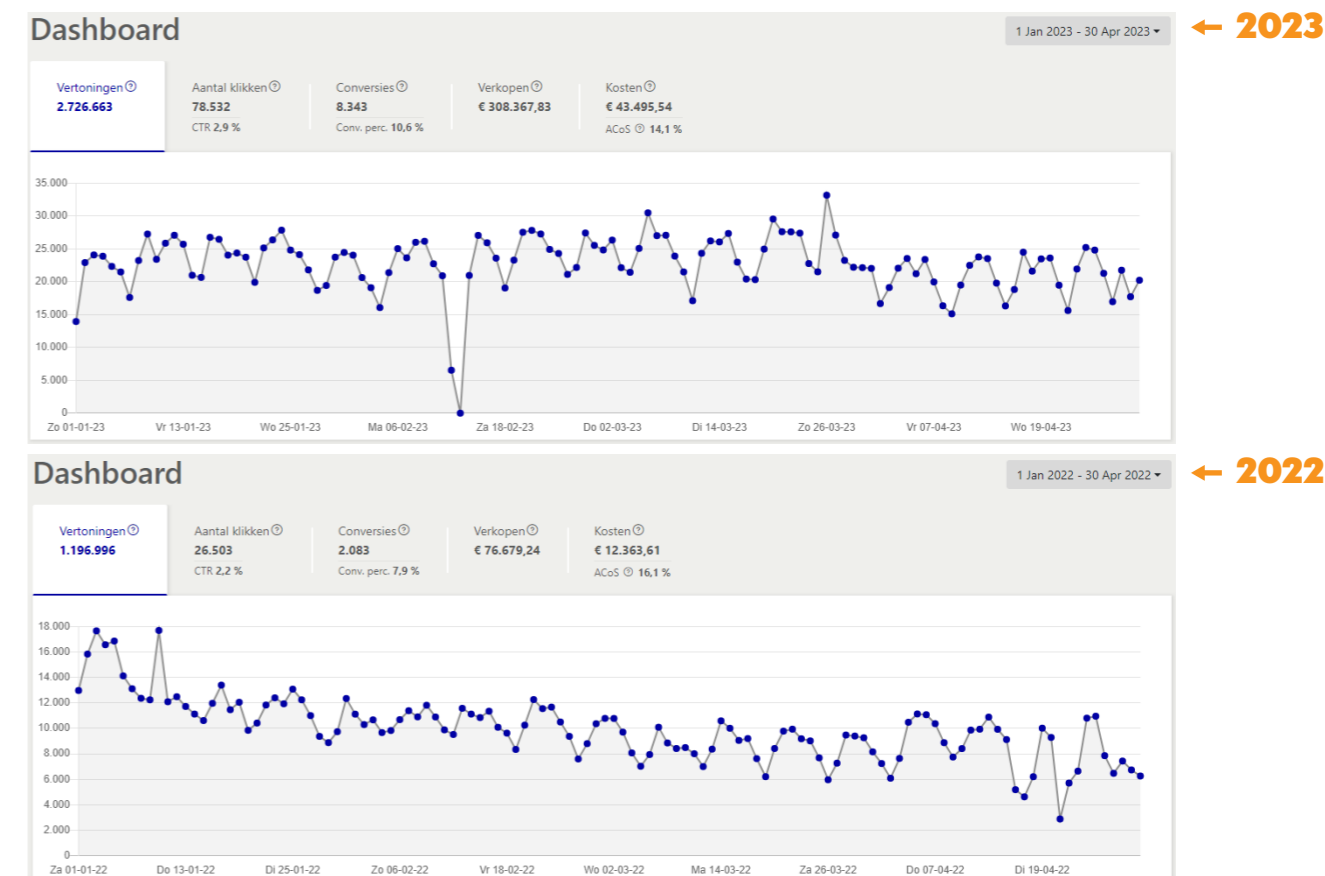
- Het inzetten van de bestsellers om extra verkopen hiervoor te genereren.
- Het inzetten van advertenties waarbij de focus in eerste niet alleen op conversie/ACoS ligt, maar meer op het verhogen van de zichtbaarheid. In dit geval zal het in de meeste gevallen gaan om nieuwe producten, die nog weinig hebben opgebouwd binnen Bol.com.
- De combinatie van automatische en handmatige campagnes inzetten om zo de best presterende zoektermen, categorieën en producten te achterhalen en hier op te focussen. Zoals ook op het partnerplatform wordt geadviseerd, wordt er in vele gevallen gestart met automatische campagnes om de best practices waar nodig om te zetten in handmatige campagnes en waar nodig ook de biedingen handmatig te beheren.

DIT HEFT GERESULTEERD IN DE VOLGENDE RESULTATEN

Resultaten belangrijke KPI's

CTR	+31,82%	Vertoningen	+127,79%
Conv. perc.	+34,18%	ACoS	-12,42%
Conversies	+300,53%	Kosten	+251,80%
Omzet	+302,15%		

RESULTATEN Q1 - 2023 TOV 2022



HOE DE AANDACHT OVER HET GEHELE ASSORTIMENT WERD VERDEELD.

Omdat onze klant een vrij breed assortiment heeft bestaande uit meerdere merken en er via advertising uitsluitend de focus werd gelegd op bepaalde merken, was er de uitdaging om ook meer uit de bestaande merken te halen. In overleg met de klant hebben we toen gekozen om het gebruik van de repricer te optimaliseren en uit te breiden naar alle merken. Met een repricer worden prijswijzigingen geautomatiseerd op basis van de ingestelde wensen van de verkoper. Op deze manier wordt de kans op koopblok verhoogd, zonder onnodig lage prijzen te voeren.

gelegd. Binnen het intermediair zijn er vervolgens nog wat voorwaarden en instellingen meegenomen die er uiteindelijk voor hebben gezorgd dat voor een groot aantal extra producten het koopblok is gewonnen.

Vanwege bepaalde beperkingen in de backend van onze klant hebben wij hiervoor een spreadsheet gebruikt voorzien van meerdere formules die vervolgens is toegevoegd aan het intermediair waarmee de connectie richting het platform is

A	B	C	D	E	F	G
gtin	title	cost_price	sale_price	Commissie_Bol	BTW	Min_Price_Bol
██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████
██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████
██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████	██████████

Id	Current stock	Title	Repricer prijs	Buy box
██████████	2	██████████	40,95	✓
██████████	3	██████████	65,95	✓
██████████	2	██████████	⊖	✓
██████████	2	██████████	⊖	✓
██████████	2	██████████	65,95	✓
██████████	2	██████████	⊖	✓
██████████	2	██████████	⊖	✓
██████████	2	██████████	61,70	✓
██████████	2	██████████	⊖	✓
██████████	4	██████████	69,02	✓
██████████	2	██████████	⊖	✓
██████████	1	██████████	77,00	✓