

Soccerfanshop | Automatische Repricing

De fanatieke groeiambitie van Soccerfanshop, die vinden wij nou mooi. Sinds 1997 serieuze ambities najagen, resultaat? Topverkoper van meer dan 30 verschillende modemerken zoals Black Bananas, Iceberg en Lacoste met zowel een webshop als fysieke mega winkel van 400 m2.

En zelfs die ambitie groeit! Tijd voor de Champions League: Marketplaces veroveren. Sinds 2020 is Soccerfanshop actief op bol.com waarop ze inmiddels een enorm assortiment aanbieden van ruim 7000 artikelen.

De wens

Soccerfanshop wil de strijd om het koopblok op bol.com aangaan. Wél willen ze hierbij waarborgen dat de prijzen op bol.com nooit onder de prijzen van de eigen webshop komen.

De sterke concurrentie op product- en categorieniveau op bol.com in combinatie met het omvangrijke assortiment maken het lastig voor Soccerfanshop om te groeien en te domineren op de marketplace.

 Soccerfanshop








de winkel van ons allemaal



Amazin is ingeschakeld om het verschil te gaan maken en zo giga verkoopsuccessen te realiseren. **Challenge accepted ✓**

Soccerfanshop | De Strategie

Geautomatiseerde Repricer

We besloten de Repricer in te zetten. Maar niet zomaar, we concludeerden dat deze voor Soccerfanshop door ons voorzien moest worden van een **volledige automatiseringslag**.

Een minimumprijs aangeven was geen optie met het uitgebreide assortiment. Geen probleem! We maakten het mogelijk door **een set-up om margegroepen en prijsranges te automatiseren** te creëren.

Daarin stelden we **slimme regels** op basis van het merk en het type kledingstuk in. Hiermee kunnen de producten in specifieke marge-groepen geplaatst worden waarna per marge-groep én prijsrange bepaalt kan worden wat hier de minimale prijs mag zijn. Zo heeft de Repricer altijd de juiste en actuele minimumprijs om te concurreren om het koopblok.

Sponsored Products

Het mooie is: **de data die vervolgens voortkomt uit de Repricer** kunnen we analyseren en slim inzetten. Zo krijgen we inzicht in de situaties rondom de **koopblokken**.



Met deze inzichten zijn we beter in staat focus te leggen op Sponsored Products waarmee we de artikelen die het koopblok al hadden, kunnen pushen in categoriepagina's en zoekresultaten.

Naam		6. Repricer Groep 3.0		Beschrijving	Pauzeer regel
Als	amz_margegroep	gelijk is aan			
En	regular_price	groter is of gelijk aan			
En	regular_price	kleiner is dan			
Dan	neem amz_sfs_minprijs	en	plaats waarde		



Hoe bewaken we dat prijzen op Bol.com nooit onder de prijzen van de eigen webshop van Soccerfanshop komen? Door een **eigen veld** toe te voegen waarin aan wordt gegeven of het artikel in een **actieve actie, afprijzing of outlet** zit. Zo wordt bepaald óf en tot hoe ver de Repricer voor dit artikel mag strijden om het koopblok.

Soccerfanshop | De Impact



We maakten mogelijk dat Soccerfanshop een serieuze strijd aan kan gaan met de concurrentie op bol.com. En dat **volledig geautomatiseerd** én met een **dynamische prijsstrategie gebaseerd op de eigen webwinkel**. Ook is deze **constant up-to-date**, zodat eventuele assortiments- of seizoenswisselingen opgevangen worden.



We realiseerden week op week een **record aantal bestellingen** dankzij het veroveren van koopblokken.



We behaalden krachtige resultaten met Sponsored Products op het assortiment dat koopblokken veroverd. In april en mei zagen we alleen al **179% omzetgroei** (t.o.v. februari en maart) uit adverteren met slechts 60% kostenstijging. Dat maakt een **ROAS van 10.9** (!)



We zorgden voor een giga positieve verandering in omzettrend. Waarbij Soccerfanshop in 2022 te maken had met dalende omzetten uit bol.com, wisten wij deze in 2023 om te buigen naar een **keiharde groei in omzetten** waarbij we zelfs **een reeks record omzetten** realiseerden.



Omzet uit bol.com 2022 vs 2023





**Vragen? Neem gerust
contact met me op!**

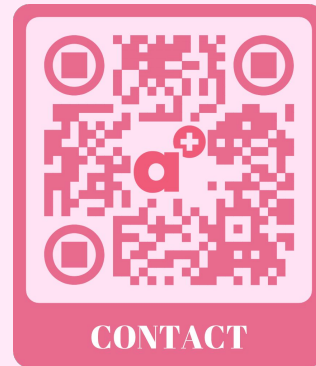
Philip Oosten

+31612897411

Join the Giants

Giga verkopen doe je
met Amazin.

www.amazin.nl



Of stuur een mailtje!

