MSTAGE

Dein Partner im E-Commerce

E-Commerce

OCEAN
FILM
TOUR 9

■ ■ ■

5 THESEN

Erfolgreich durch den E-Commerce Wandel

TOP 3 ECOMMERCE MARKETPLACES WORLDWIDE BY GMV, 2014-2024

in billion US\$

Sources: ECDB.

ECDB

amazon

> 700 Milliarden

US-Dollar

GMV (Bruttowarenwert)

seit 2021

580 Milliarden

US-Dollar

GMV (Bruttowarenwert)

+12,4%
in 2024

2023

THESE 1
**In Kompetenzfeldern
differenzieren, ansonsten
bewährte Wege gehen.**

**Differentiate where
you really can, copy
where you can't**

WARUM
**SOLLTE EIN KUNDE
DICH WÄHLEN?**

OUTFITTERY

Value Proposition:

**PERSONALISIERTES
SHOPPING & STILBERATUNG**

BRAUN BÜFFEL

Value Proposition:

**LEBENSLANGER
REPARATURSERVICE**

...

THESE 2

**Wer es schafft, Kunden
dauerhaft zu fesseln, wird im
Wettbewerb bestehen.**

Whaleco Inc - TEMU
 31 St James Avenue, Suite 355 Boston, MA US 02116
 www.temu.com
 Online Marketplace

January 1 - November 30, 2023

My Competitive Set All Media Properties

Contacts Outreach Integrated Print Edit Credits Digital TV CPM Insights Creative Perfect Pitch News Notes

TV Filter

Media Mix

Analysis for Jan 2023 - Nov 2023 vs same period in the previous year (Jan 2022 - Nov 2022)

Total Spend	TV	Print	Digital	Events
EST SPEND \$480.14 mm	EST SPEND \$16.59 mm	EST SPEND \$0	EST SPEND \$463.55 mm	EST SPEND \$0
YOY TREND Over 1,000%	YOY TREND NEW!	YOY TREND 0%	YOY TREND Over 1,000%	YOY TREND 0%

	EST SPEND	YOY TREND
Total	\$480,139,663	Over 1,000%
Instagram	\$182,053,547	Over 1,000%
Facebook	\$181,625,720	Over 1,000%
Display	\$61,112,436	Over 1,000%
Native	\$19,699,496	Over 1,000%
Online Video	\$17,838,938	Over 1,000%
Broadcast	\$16,587,263	NEW!
TikTok	\$618,649	NEW!
Twitter	\$598,455	Over 1,000%
Snapchat	\$125,032	NEW!
Mobile	\$76,753	+819%
Cable	\$396	NEW!

2 brands with a predicted RFP date

\$480 Millionen

Budget für bezahlte soziale Medien
mehr als +1000% zum Vorjahr

2023

NEU VS ALT

Bestandskunden & Neukunden

5x

teurer neue Kunden zu gewinnen, als bestehende zu halten.

bis zu **70%**

geben Bestandskunden mehr aus als Erstkäufer.

bis zu **75%**

höhere Rentabilität bei einer Erhöhung der Kundenbindung um 5%.

KUNDENBINDUNG

Möglichkeiten im E-Commerce

GAMIFICATION

Beispiele:
Temu

LOYALTY-PROGRAMME

Beispiele:
Breuninger

DROPS

Beispiele:
NaKd, Mady
Morrison

PRESALE

Beispiele:
Sephora, Pamela
Reif

COMMUNITY

Beispiele:
Paul Ripke, Miss
Pompadour, Obi

INNOVATION

Beispiele:
Apple

VERKNAPPUNG

Beispiele:
Supreme, Mady
Morrison

KREATIVITÄT

Beispiele:
vllt du ;)

■ ■ ■

THESE 3

**Kunden wählen keine Produkte,
sondern die Erlebnisse &
Emotionen, die sie vermitteln.**

EMOTIONALE BINDUNG

Ich kaufe, also bin ich...

**Produktive
Arbeitsumgebung**

Dynamik

patagonia

**Umweltbewusstsein &
Nachhaltigkeit**

**Motivation,
Persönlicher Erfolg,
"Just Do It"**

**Fitness,
Selbstbewusstsein**

MADY MORRISON

**Ruhe, Balance &
wohlbefinden**

amazon

**Unkomplizierter &
schneller Kundenservice**

Kulm. AROSA
★★★★ CHARMING. SINCE 1882

**Besonderer Service
mit Herz**

SERVICE

Hier fühle ich mich gut aufgehoben...

Arosa Kulm Hotel & Alpin Spa ist hier: Arosa Kulm Hotel & Alpin Spa

...

14. August 2017 · Arosa, Schweiz · 🌐

Liebe Mika

Als du mit deiner Familie abgereist bist, hat sich Teddy wohl im Zimmer versteckt. Keine Sorge, Teddy ist es gut gegangen bei uns und er hat die Extratage sehr genossen.

Nun ist Teddy wieder zu Hause angekommen und freut sich auf viele weitere gemeinsame Erlebnisse und Reisen mit dir.

Herzliche Grüsse, dein Kulm-Team

(Stofftiere gehören zu den wichtigsten Begleiter unserer jüngsten Gäste. Aus diesen Gründen gehen diese auch nicht vergessen, sondern verlängern einfach ihren Urlaub. Kinder erhalten vergessene Stofftiere mit Fotos des verlängerten Urlaubes zurück - so müssen sie sich keine Sorgen machen, was in der Zwischenzeit wohl alles passiert sein könnte).

Zebra lässt es sich im «Kolum» gut gehen

Vergessener Teddy genießt die verlängerten Ferien in Arosa

Die Fotos davon werden dann an die Kids geschickt.

Like Mag News Regional Entertainment Familie Privé Travel

Vergessener Teddy genießt die verlängerten Ferien in Arosa

Die Fotos davon werden dann an die Kids geschickt.

Allgemeine Hotel- und Gastronomie-Zeitung

Hotel kümmert sich um vergessene Stofftiere

Das Arosa Hotel freut sich in bester Tradition eine Familie über einen vergessenen Teddybären zu informieren. Die Aussicht im Hotel...

Handwritten note: ...in der ...
...in 2 Wochen ...
...besten ...
...auf ...
...Wahl ...
...grün ...
...Sitz ...

PRESSE

Von weiteren Medien aufgegriffen

■ ■ ■

THESE 4

**Wachstum trotz
Ressourcenknappheit: Erfolg
durch Innovation**

CONTENT THAT INFLUENCES GLOBAL SHOPPERS MOST WHEN SHOPPING ONLINE, 2023

Notes: Base: n= 31,647 online shoppers who shop online at least once a month in AE, AR, AU, BR, CN, CO, DE, ES, FR, GB, IN, JP, MX, NL, PL, TH, US, ZA. Survey from April 6th to 20th, 2023.
Sources: Wunderman Thompson Commerce.

ECDB

KIWA

Ein unfair Advantage für alle?

Hier ist die Ergänzung der Auflistung mit dem passenden Farbfilter für die verschiedenen Farbtöne:

Produktname	Herstellerfarbe	Farbe Filter
A	rubinrot	Rot
B	terrakotta	Braun
C	korallrot	Rot
D	polarrot	Rot
E	ferrarirot	Rot
F	Candy Apple Red	Rot
G	Mahagoni	Braun

Erklärung:

- Die Farben **rubinrot**, **korallrot**, **polarrot**, **ferrarirot** und **Candy Apple Red** fallen unter den Farbfilter **Rot**, da sie alle unterschiedliche Nuancen dieser Grundfarbe sind.
- **Terrakotta** und **Mahagoni** werden dem Farbfilter **Braun** zugeordnet, da sie eher erdige, rötlich-braune Töne darstellen.

PRODUKTDATEN

BILDER

KIWI Ein unfair Advantage für alle?

Hier ist die vollständige Auflistung mit den Farbfiltern und den englischen Übersetzungen:

Produktname	Herstellfarbe	Farbe Filter	Farbfilter in EN	Herstellfarbe in EN
A	rubinrot	Rot	Red	Ruby Red
B	terrakotta	Braun	Brown	Terracotta
C	korallrot	Rot	Red	Coral Red
D	polarrot	Rot	Red	Polar Red
E	ferrarirot	Rot	Red	Ferrari Red
F	Candy Apple Red	Rot	Red	Candy Apple Red
G	Mahagoni	Braun	Brown	Mahogany

Erläuterung:

- Die Farbfilter wurden auf Englisch in den Spalten "Farbfilter in EN" und "Herstellfarbe in EN" ergänzt.
- Einige Farbbezeichnungen wie "Candy Apple Red" und "Ferrari Red" sind bereits international gebräuchlich und wurden unverändert übernommen.

SPARRING

Du bist 1) eine Dame in Mitte der 40er, die großen Wert auf ihr Aussehen legt und immer sehr gepflegt auftritt, das Einkommen ist gehoben. 2) ein Mädchen mit 16 Jahren, das extravagantes auftreten liebt und sich gerne Regeln und Normen widersetzt, 3) eine introvertierte Person in den 30ern, die ungem auffällt, aber dennoch gerne auf ihr Aussehen achtet.

Das sind drei sehr interessante und unterschiedliche Persönlichkeiten! Möchtest du mehr darüber erfahren, wie sich diese drei Figuren in verschiedenen Situationen verhalten oder wie sie z.B. auf eine bestimmte Sache reagieren würden? Oder brauchst du Inspiration für eine Geschichte, ein Projekt oder eine Präsentation, die diese drei Typen integriert?

Ich bin Onlineshop Betreiber, der Kopfbedeckungen anbietet. Gerne würde ich mehr zum Kaufverhalten der 3 Persönlichkeiten erarbeiten, sowie unterschiedliche Blogbeitragsreihen erstellen. Bitte mache mir Vorschläge.

ÜBERSETZUNGEN

KI/AL

Ein unfair Advantage für alle?

DATEN ANALYSE

ONBOARDING

DEMAND FORECASTING

MAILS

PERSONALISIERUNG

FRAUD

CUSTOMER
SUPPORT

WISSENSTRUKTURIERUNG

CHATBOT

VISUAL SEARCH

FORMELN

DYNAMIC PRICING

ECX VS. AT

Eine kleine Umfrage

Durchschnittsalter der Bevölkerung in Österreich von 2014 bis 2024 (Altersmedian in Jahren)

Quelle:
Statista, Austria
© Statista 2024

Weitere Informationen:
Österreich

Sind Sie Besitzer eines oder mehrerer Haustiere?

Quelle:
SPECTRA Marktforschungsgesellschaft
© Statista 2024

Weitere Informationen:
Österreich, Dezember 2012, Juli 2017 und Juni 2022, 2012: n=1.001, 2017: n=1.009, 2022: n=1.006, ab 15 Jahre, Repräsentative Bevölkerung, Face-to-Face Interviews

Ø Alter: 34,76

...

THESE 5
Ihr seid NICHT eure Kunden!

HÖRT ZU!

ZUFRIEDENE KUND:INNEN, MEHR UMSATZ!

der Unternehmen sind zufrieden mit ihrer UX.

der User sind zufrieden mit ihrem Einkaufserlebnis.

WAS HABEN WINDELN UND BIER GEMEINSAM?

WINDELN & BIER

PERFECT MATCH IM EINKAUFSWAGEN EINES MANNES

DER FALL WAL-MART

■ Datenanalyse:

Anhand von Kassenzettel Daten wurde herausgefunden, dass an bestimmten Zeiten, zu bestimmten Uhrzeiten besonders von Männern häufig Windeln und Bier gemeinsam gekauft wurden.

■ Die Story:

Frau schickt Mann zum Windeln kaufen, Mann kauft sich zusätzlich noch Bier.

■ Die Hypothese:

WENN wir Bier neben den Windeln positionieren
DANN kaufen noch mehr Männer Bier und Windeln
WEIL wir es ihnen leichter machen.

■ Das Ergebnis:

Der Umsatz von Bier erhöhte sich.

WINDELN & BIER

PERFECT MATCH IM EINKAUFSWAGEN EINES MANNES

Macht Sinn, aber wären Sie ohne
Daten darauf gekommen?

Nein?

**Dann lassen Sie uns auch
über Ihre Daten sprechen!**

WAS? WIE? WOFÜR?

EUER WEG ZU DATA DRIVEN GROWTH

Was?

Daten als Grundlage für effektivere, effizientere und zielgerichtete Entscheidungen.

Wie?

Daten sammeln
Unterschiedliche
Quellen, qualitativ
und quantitativ

Daten analysieren
User Research & Data
Analytics

Maßnahmen ableiten
auf Basis der
analysierten Daten

Optimieren & Wachsen
Trial & Error
Mentalität

Wofür?

Datengetriebenes Wachstum und Umsatzsteigerungen durch valide Entscheidungen.

Optimierungen auf Grundlage von Fakten und nicht subjektivem Empfinden.

ÜBERRASCHUNG

Ein Beispiel zum Schluss!

HubSpot

Definitely not your Everyday Product Demo

See how HubSpot Can Help You Grow Traffic, Leads and Sales

HubSpot's all-in-one Inbound Marketing Software consistently drives more leads to the 5,000+ marketers who use it every day. But you're here because you want to know what HubSpot can do for YOU. So we've crafted our demo calls to show you exactly how HubSpot can make your business better!

Here's how it works:

1. Fill out the form on the right and one of our friendly Inbound Marketing Specialists will give you a call in a couple of days.
2. We'll evaluate your website's current performance. How well are you currently taking advantage of inbound marketing? We'll find out.
3. We'll compare you against your competitors and identify opportunities to beat them online.
4. We'll show you how to convert more visitors into leads to increase your revenue over the long term.
5. We'll demonstrate how HubSpot tracks the ROI of your marketing efforts so you can improve over time.

Folks who have already taken the demo had this to say...

"I've done demos with other sales reps all at one place." **Chris Nelson, NetScout Systems**

"HubSpot provided the one place to help change our perspective and focus on goals which we wish for the quality. It couldn't be more impressive!" **Tommy Spence, WoodSpring**

"Since starting with HubSpot, website traffic has more than doubled from 100k visitors per month to over 180k, and that should generate a number of leads that pay for HubSpot 10 times over!" **Neil Henderson, Vizio**

Request a demo call today!

First Name *

Last Name *

Email *

Phone *

Company *

Website *

Company Size *

1-100
101-500
501-1000
1001-5000
5000+

My company provides marketing services such as PR, SEO, Web Design or other e-Marketing *

No

Request a Demo

VS.

HubSpot

Definitely not your Everyday Product Demo

HubSpot's all-in-one Inbound Marketing Software consistently drives more leads to the 5,000+ marketers who use it every day. But you're here because you want to know what HubSpot can do for YOU. So we've crafted our demo calls to show you exactly how HubSpot can make your business better!

Here's how it works:

1. Fill out the form on the right and one of our friendly Inbound Marketing Specialists will give you a call in a couple of days.
2. We'll evaluate your website's current performance. How well are you currently taking advantage of inbound marketing? We'll find out.
3. We'll compare you against your competitors and identify opportunities to beat them online.
4. We'll show you how to convert more visitors into leads to increase your revenue over the long term.
5. We'll demonstrate how HubSpot tracks the ROI of your marketing efforts so you can improve over time.

So what are you waiting for? Grab a demo today! →

Folks who have already taken the demo had this to say...

"I've done demos with other sales reps all at one place." **Chris Nelson, NetScout Systems**

"HubSpot provided the one place to help change our perspective and focus on goals which we wish for the quality. It couldn't be more impressive!" **Tommy Spence, WoodSpring**

"Since starting with HubSpot, website traffic has more than doubled from 100k visitors per month to over 180k, and that should generate a number of leads that pay for HubSpot 10 times over!" **Neil Henderson, Vizio**

Request a demo call today!

First Name *

Last Name *

Email *

Phone *

Company *

Website *

Company Size *

1-100
101-500
501-1000
1001-5000
5000+

My company provides marketing services such as PR, SEO, Web Design or other e-Marketing *

No

Request a Demo

+24%
mehr ausgefüllte
Formulare

**DEIN PARTNER
IM WANDEL.**

MSTAGE

Das sind wir.

E-COMMERCE BERATUNG

WEBSHOP ENTWICKLUNG

ONLINESHOP OPTIMIERUNG

40

fixe Mitarbeiter:innen,

darunter UX Specialists,
Entwickler:innen,
E-Commerce Consultants,
Data Analysts & Co.

Systeme, deren Grenzen wir
täglich ausloten und die wir kennen
wie unsere Westentasche.

E-CONOMIX
THE E-BIZ GROUP

1

Great Team

Teil der E-Conomix Group,
einem Zusammenschluss
digitaler Unternehmen.

E-CONOMIX

THE E-BIZ GROUP

DANKE!

Vernetzen wir uns!

Melanie Prange, MSc
Geschäftsführung

+43 50231 110

melanie.prange@mstage.at

LINKEDIN