

Case Study

HAWESKO generiert 3.000 Bestellungen pro Monat mit den E-Commerce-Marketing-Lösungen von Sovendus



Über HAWESKO



Mit einer über 60-jährigen Erfolgsgeschichte ist HAWESKO der führende Anbieter von Premium-Weinen, Champagner und Spirituosen in Deutschland. In seinem Onlineshop „Hawesko.de“ bietet das Unternehmen über 1 Million Weinliebhabern einen einfachen und direkten Zugang zu mehr als 6.000 Weinen aus aller Welt.

Herausforderungen für HAWESKO

Als Deutschlands führender Online-Weinhändler ist die permanente Optimierung der eigenen E-Commerce-Aktivitäten für HAWESKO erfolgsentscheidend. In diesem Zusammenhang bestand eine der größten Herausforderungen für HAWESKO darin, **E-Commerce-affine Zielgruppen mit hoher Kaufkraft anzusprechen und diese zu wiederkehrenden Kunden umzuwandeln.**

HAWESKO nutzt mehrere der intelligenten E-Commerce-Marketing-Lösungen von Sovendus: **Sovendus Voucher Network** (Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung über Sovendus Gutschein-Netzwerk), **Sovendus Checkout Benefits** (Generierung von Zusatzerlösen durch Monetarisierung der Checkout-Seite), **Sovendus Leads** (Gewinnung von Adressen für den eigenen Newsletter-Verteiler) sowie **Sovendus Checkout Products** (Umsatzsteigerung durch Produktvermarktung über Sovendus Netzwerk).

Ergebnisse

Durch die perfekt aufeinander abgestimmte Nutzung der verschiedenen Sovendus Produkte gelang es HAWESKO, seine **Angebote bei einer besonders shopping-affinen Zielgruppe zu platzieren und Jahr für Jahr eine Vielzahl an Neukunden zu gewinnen.** Die mit Sovendus durchgeführten Kampagnen erzielen dabei regelmäßig **Conversion-Rates im zweistelligen Bereich.** Dank der seit über elf Jahren bestehenden erfolgreichen Partnerschaft mit Sovendus kann HAWESKO seine **Marktpresenz stärken und seine Position als führender Online-Weinhändler nachhaltig behaupten.**

Aktuell setzt HAWESKO nahezu das gesamte Sovendus Vermarktungs-Portfolio ein und freut sich darauf, zukünftig **weitere Potenziale im Bereich der Conversion-Rate-Optimierung gemeinsam mit Sovendus zu erschließen.**

3,6 Mio. €

Umsatz in einem Jahr generiert für HAWESKO mit Sovendus Voucher Network

3.000

Bestellungen pro Monat generiert für HAWESKO mit Sovendus Voucher Network & Sovendus Checkout Products

11

Jahre partnerschaftliche Kooperation im Bereich der Checkout-Seiten-Monetarisierung

„Durch Sovendus haben wir Zugang zu einer qualitativ hochwertigen Zielgruppe, die kontinuierlich wächst. Zudem schätzen wir die sympathischen Ansprechpartner bei Sovendus, die stets zielorientiert an optimalen Lösungen arbeiten.“

Andreas Isdepski
Head of Performance-Marketing bei HAWESKO

