

Case Study

SNOCKS erzielt einen fantastischen ROAS von 15 mit Sovendus Voucher Network



Über SNOCKS

Die Cousins Johannes Kliesch und Felix Bauer gründeten das Start-up im Jahr 2016 in Mannheim. Heute ist SNOCKS ein Unternehmen mit über 100 Mitarbeitenden, die sich voll und ganz für die perfekten Basics einsetzen. SNOCKS steht für Socken und Unterwäsche, die man beim Tragen nicht spürt und gar nicht mehr ausziehen möchte. Weiche Bio-Baumwolle, stilvolles Design und die perfekte Passform machen die Produkte bei den Kunden so beliebt.

Herausforderungen für SNOCKS

Als schnell wachsendes Start-up bestand die größte Herausforderung für SNOCKS darin, **kontinuierlich neue Kunden und Zielgruppen anzusprechen und potenzielle Käufer in neue Kunden umzuwandeln**, um die ambitionierten Verkaufsziele des Unternehmens zu erreichen.

SNOCKS nutzt **Sovendus Voucher Network**. Unser Produkt vernetzt Shops miteinander, sodass alle gewinnen: Jeder Shop belohnt seine Kunden nach den Kaufabschlüssen mit dem Gutschein eines anderen Shops. Dadurch versorgen sich all unsere Partner gegenseitig mit wertvollen Kundenströmen und gewinnen zusätzliche Sales sowie Neukunden.

Ergebnisse

Durch die Nutzung von Sovendus Voucher Network konnte SNOCKS kontinuierlich **hohe Umsätze und Conversions** erzielen. Im Jahr 2022 generierte SNOCKS etwa **14.500 Bestellungen mit Sovendus und erreichte einen Nettoumsatz von über 670.000 €**. Von den mit Sovendus generierten Bestellungen wurden **62,1 % von Neukunden aufgegeben**, was zeigt, dass Sovendus Voucher Network ein ideales Instrument zur Neukundengewinnung ist.

Die einfache und unkomplizierte Kommunikation sowie schnelle Rückmeldungen auf jegliche Anliegen machen die Kooperation, die in Zukunft weiter ausgebaut werden soll, besonders angenehm für SNOCKS.

SNOCKS

670.000€

Nettoumsatz erzielt für
SNOCKS in 2022

14.500

Bestellungen generiert für
SNOCKS in 2022

15

Return on Advertising
Spend (ROAS)



„Die Partnerschaft mit Sovendus ist eine großartige Erfolgsgeschichte. Sovendus ist unser zweitgrößter Partner und spielt eine wichtige Rolle bei der Erreichung unserer Sales-Ziele.“

Johannes Kliesch
Gründer und Geschäftsführer
von SNOCKS