



### Sobre Outdoortrends

Minorista online de artículos de viaje, senderismo, excursionismo, escalada y acampada

Tienda principal en el sur de Alemania, cerca de la frontera austro-helvética

Empresa fundada en el año 2003

## Outdoortrends duplica las conversiones e incrementa el volumen de ventas y el retorno de la inversión publicitaria gracias al uso de la función Conversión de moneda para Shopping en las exportaciones a Suiza

#### OBJETIVOS

- Ampliar la estrategia de exportación
- Incrementar el volumen de ventas y el retorno de la inversión

#### EL ENFOQUE

- Implementación de la función Conversión de moneda para Shopping
- Medición del número de conversiones, del volumen de ventas y del retorno de la inversión

*El minorista online Outdoortrends.de, que tiene su tienda principal en el sur de Alemania, cerca de la frontera austro-helvética, tiene a la venta cerca de 10.000 artículos de viaje, senderismo, excursionismo, escalada y acampada. Aunque esta pequeña empresa no tenía una estrategia de exportación, observó que había potencial para expandirse a un nuevo mercado: el de la vecina Suiza.*

## RESULTADOS

- Creación de una línea de exportación de Alemania a Suiza
- Rendimiento comparable de las campañas para Austria y para Suiza
- Duplicación del número de conversiones
- Incremento del promedio de ventas superior al 35%
- Incremento del retorno de la inversión superior al 20%

"Nuestro objetivo es ofrecer una selección de productos lo más completa posible", explica Torsten Kossmann, director ejecutivo de la empresa. "Si hay demanda para estos productos en otros países, queremos satisfacerla. Necesitábamos mostrar a nuestros clientes suizos, que compran tanto en nuestro sitio web como en nuestra tienda física, los precios que deben abonar en francos suizos al hacer un pedido a nuestra empresa en Alemania".




Mediante la función Conversión de moneda para Shopping, Outdoor trends.de pudo empezar a mostrar a los clientes del país helvético los precios en francos suizos y facturar las compras en euros, algo que le hubiera sido imposible con su anterior sistema. El equipo afirma que les resultó fácil y rápido incorporar el feed con los precios en francos suizos, así como añadir una renuncia de responsabilidad para especificar que los precios de las fichas de productos se indican con impuestos incluidos. El último paso fue de lo más sencillo: solo hubo que copiar a la nueva campaña la configuración de la campaña que la empresa publicaba en Alemania.

*"Utilizar la función Conversión de moneda para Shopping fue una decisión inteligente y estratégica. Nos permitió incrementar el tráfico que recibe nuestro sitio web y aumentó la rentabilidad del negocio. La solución ha dado unos resultados excelentes."*

-Torsten Kossmann, director ejecutivo de Outdoor trends

Amortizamos la estrategia en un tiempo récord. Tras lanzar la campaña en Suiza se duplicó con creces el número de conversiones, al tiempo que el retorno de la inversión y el promedio de ventas aumentaron en más del 20% y el 35%, respectivamente. Otra ventaja no menos importante es que la campaña también está atrayendo a clientes a la tienda física, ya que estamos cerca de la frontera suiza.

De cara al futuro, la empresa planea ampliar su estrategia de exportación y estudiar otros canales de exportación mediante Google Shopping.

 <p>Lestra Base Camp 200 - Mumien-Schlafsack - ... <b>CHF 95.22</b> EUR 88.15 <a href="http://outdoortrends.de">outdoortrends.de</a></p>	 <p>The North Face Borealis <b>CHF 65.28</b> EUR 60.42 <a href="http://outdoortrends.de">outdoortrends...</a></p>	 <p>Jack Wolfskin Stormlight Fleece Jacket Women - ... <b>CHF 49.76</b> EUR 46.13 <a href="http://outdoortrends.de">outdoortrends.de</a></p>
---	---	---