

CustomerJourney- Success-Quadrant für Marketplaces

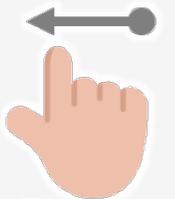


Swipe for more

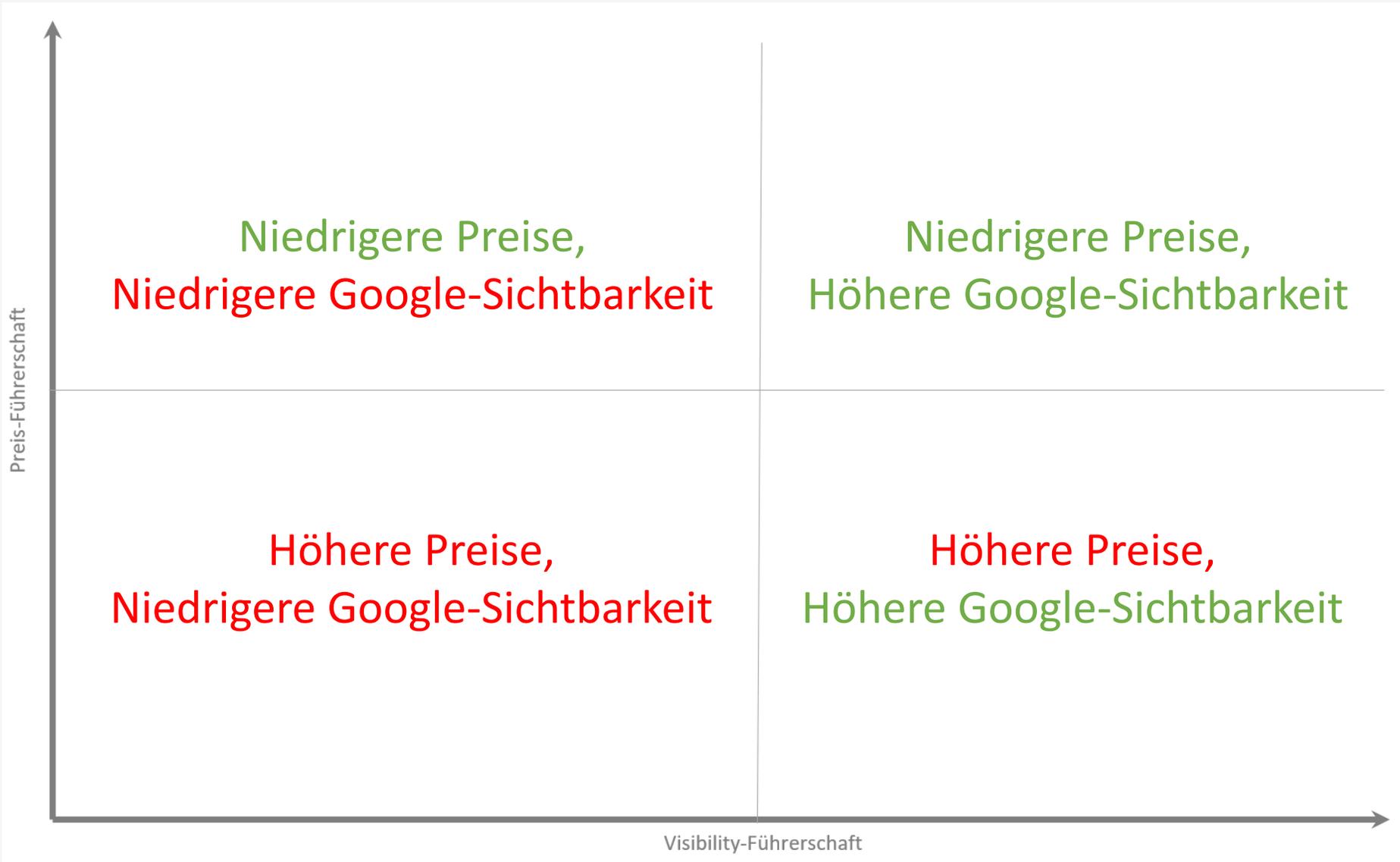
Unseren
CustomerJourney-Success-Quadranten
kennt ihr vielleicht schon.
Wir vereinen hiermit
zwei kaufrelevante Faktoren:

Visibility und **Preisstellung**.

So sieht er aus:



Swipe for more



Denn auch für Marketplaces gilt:

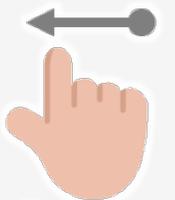


Swipe for more

**Was nützt einem der coolste Preis,
wenn ihn keiner sieht.**

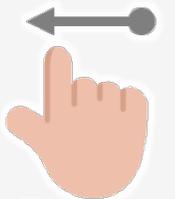
und

**Was nützt einem der sichtbarste Preis,
wenn ihn keiner cool findet.**



Swipe for more

Ein marketplace scheint am sichtbarsten:

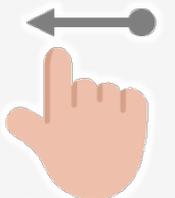


Swipe for more

CustomerJourney-Success-Quadrant 10/2023



Quelle: Prosoom Market Intelligence

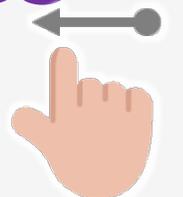


Swipe for more

Nur die Preise... sind hier selten cool.

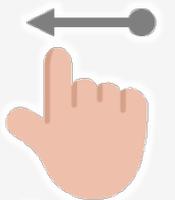
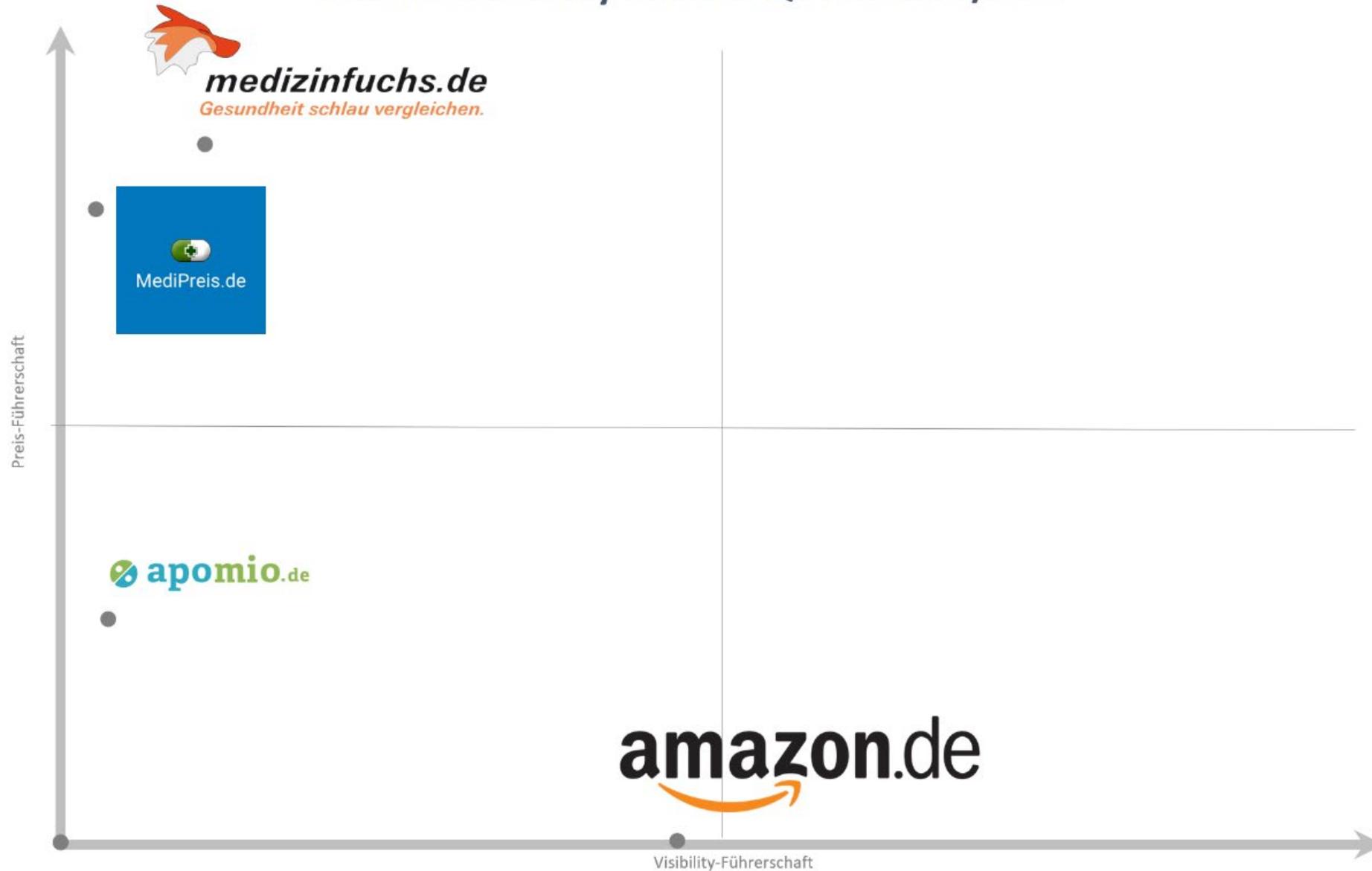
**Wen wundert's:
Bei 20-25% Marktplatz-Gebühr
... vom Umsatz!**

**Anders die Apotheken-Marketplaces
mit klassischen CPC-Ansätzen...**



Swipe for more

CustomerJourney-Success-Quadrant 10/2023



**Die Preisstellung bei
Medizinfuchs und Medipreis
sind meist identisch (gleicher Feed)**

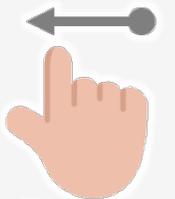
-

und bei beiden schon sehr preis-intensiv...



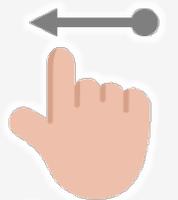
Swipe for more

**Auch die Nicht-Apotheken-Marketplaces
mischen gut mit...**

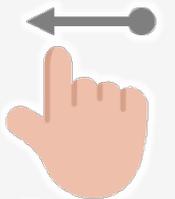


Swipe for more

CustomerJourney-Success-Quadrant 10/2023

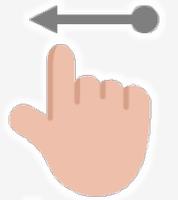


Man denkt: **einer** schlägt sie alle...



Swipe for more

CustomerJourney-Success-Quadrant 10/2023



Swipe for more

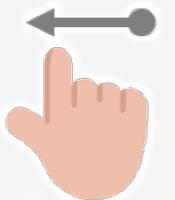
Der Grund ist einfach:

Fast immer wird bei **Google**-Suchen

Google Shopping ausgespielt.

Die Preisstellung ist meist identisch oder günstiger als im günstigsten Marketplace.

Viele andere Marketplaces mit ihren günstigen Preisen werden erst durch **Google sichtbar.**



Swipe for more

**Ganz korrekt wäre die Sichtbarkeit
gen Unendlich zu setzen.**

**Und wie schaut es
im Vergleich zu den Shops aus**

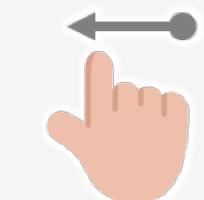
—

zum Beispiel der Shop-Apotheke?

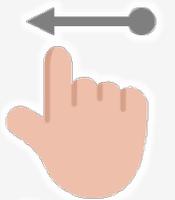


Swipe for more

CustomerJourney-Success-Quadrant 10/2023



**Die Marketplaces werden aber
durch einen geschlagen:**



Swipe for more

**Es ist kein Marketplace,
sondern eine Suchmaschine:**



Swipe for more

--- WERBUNG ---



Swipe for more

Wir soomen Deine Produkte nun – realtime.



ELMEX GELEE - CP GABA GmbH

GTIN: 4007965015717 • PZN: 03120822
337 Angebote von 7,28 € bis 20,19 €

↗ Preistrend

☆ Merken

🛒 Zum Warenkorb hinzufügen

Registriere dich kostenlos um die Funktionen zu nutzen

Filter

↑ Preis

↑ Lieferzeit

Nur lokale Händler

Nur verfügbare Produkte



NEU! Angebote von lokalen Händlern?

Jetzt soomen!



medipolis-intensivshop.de
über apomio.de

7,28 € ✓

7. Oktober 2023 um 06:22 Uhr

🚚 4 Tage

Jetzt hier kaufen 🛒



medipolis-intensivshop.de

7,28 € ✓

7. Oktober 2023 um 06:22 Uhr

🚚 4 Tage

Jetzt hier kaufen 🛒



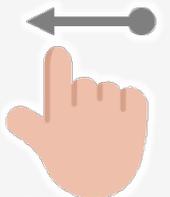
medipolis-intensivshop.de
über medipreis.de

7,28 € ✓

7. Oktober 2023 um 06:22 Uhr

🚚 4 Tage

Jetzt hier kaufen 🛒



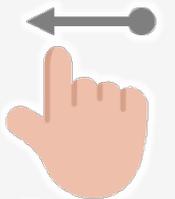
Alle Marketplaces und alle Shops
werden realtime durchsucht.

Und wo wäre Prosoom auf dem
CustomerJourney-Success-Quadrant
einzuordnen?



Swipe for more

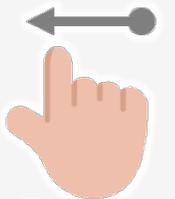
--- WERBUNG Ende ---



Swipe for more

**Der
CustomerJourney-Success-Quadrant
ist übrigens je Marke und
je Markt-Segment
unterschiedlich.**

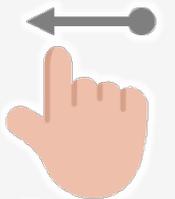
Auch für Deine Marke.



Swipe for more

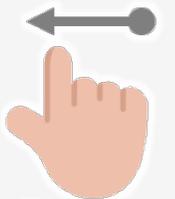
Diese Faktoren haben einen Einfluss auf den Erfolg in der Customer Journey, was Positionierung und Kaufbarkeit Deiner Marke angeht.

Weswegen unsere Analyse auch Customer Journey-Success-Quadrant heißt.



Swipe for more

... und wie optimierst Du Deine WKZ?



Swipe for more

PROSOOM
sooming products.