



„Nachdem wir mehrere Marketingfirmen unter die Lupe genommen hatten, fiel unsere Wahl für das digitale Marketingmanagement auf Sales & Orders. Ausschlaggebend war dabei die ergebnisorientierte Ausrichtung des Unternehmens. Vorher hatten wir bei der Onlinewerbung bereits mit anderen Partnern zusammengearbeitet. Die Ergebnisse waren jedoch nur mittelmäßig ausgefallen. Wir hatten den Eindruck, dass diese Unternehmen sich nicht die Zeit genommen hatten, unsere Produktpalette eingehend zu analysieren.“

— Santa Barbara Chocolate



Sales & Orders

Durch die Partnerschaft mit Sales & Orders konnte Santa Barbara Chocolate die Konversionen um **476 %** steigern



Die Optimierung der Shopping-Kampagnen von Santa Barbara Chocolate mit Microsoft Advertising führte zu einer Steigerung von **315 %** des durchschnittlichen Umsatzes und zu einem 5 Mal höheren ROAS (Return On Advertising Spend)

Microsoft Advertising-Lösung:



- [Microsoft Ads-API](#)
- [Microsoft Merchant Center](#)
- [Produktanzeigen](#)

Santa Barbara Chocolate und Sales & Orders: Partnerschaft versüßt den Erfolg der Shopping-Kampagnen

Santa Barbara Chocolate mit Sitz in Kalifornien ist ein renommierter Chocolatier, dessen erlesene Schokoladen und Süßwaren sowohl bei führenden lokalen Konditoren als auch bei Anbietern von hochwertigen Süßspeisen landesweit ein hohes Ansehen genießen. Der Großhändler von Schokoladen weiß, wie wichtig Werbung für den kontinuierlichen geschäftlichen Erfolg ist. Deshalb hat sich das Unternehmen für seine Online-Werbekampagnen die Marketingagentur Sales & Orders als Partner ins Boot geholt.

Eine Partnerschaft versüßt die geschäftlichen Ergebnisse

Santa Barbara Chocolate hatte bei der bisherigen Zusammenarbeit mit Agenturen nur mittelmäßige Ergebnisse erzielt und wollte daher das digitale Marketing-Portfolio mit einem neuen Partner neu aufstellen. Der Schokoladenhersteller setzte auf Sales & Orders, um die Performance der Shopping-Kampagnen zu verbessern.

Sales & Orders nutzte seine eigene [Plattform](#) zum Einrichten und Managen der Shopping-Kampagnen für Santa Barbara Chocolate. Durch die Integration der Plattform mit der [Microsoft Ads-API](#) konnte Sales & Orders die Produkttitel des Schokoladenherstellers optimieren, indem tatsächlich von Käufern verwendete Suchbegriffe einbezogen und die Einstellungen für das Standort-Targeting feinjustiert wurden. Anschließend erstellte die Agentur mithilfe von [Produktanzeigen](#) im [Microsoft Merchant Center](#) Anzeigengruppen auf Produktebene für Shopping- und Suchkampagnen.

Diese Strategie half Santa Barbara Chocolate, seine geschäftlichen Ergebnisse wie gewünscht zu versüßen. Der renommierte Chocolatier erzielte um **476 %** höhere Konversationsraten¹ und in weniger als einem Jahr eine Steigerung von **315 %** beim durchschnittlichen Umsatz¹. Zudem konnte der ROAS (Return On Advertising Spend) um das 5-Fache gesteigert werden¹.

Die Plattform von Sales & Orders in Kombination mit Microsoft Advertising verhalf Santa Barbara Chocolate zu erfolgreicher Werbung. Damit ist der Schokoladenspezialist gut für den zukünftigen Erfolg aufgestellt, sodass er auch in Zukunft köstliche und hochwertige Schokoladen an Küchenchefs, Bäcker und Konditoren in der ganzen Welt liefern kann.



[LINK ZUR KUNDENREFERENZ](#)

Interne Daten von Sales & Orders, 2019.

Microsoft Advertising. Intelligent connections.