

# AdWords case: Shuz.nl



## Copyright 2012

Niets uit deze uitgave mag zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van S&D Interactive Media worden veelevoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, offset, fotokopie of microfilm of in enige digitale, elektronische, optische of andere vorm of (en dit geldt zo nodig in aanvulling op het auteursrecht) het reproduceren ten behoeve van een onderneming, organisatie of instelling of voor eigen oefening, studie of gebruik welk(e) niet strikt privé van aard is of voor het overnemen in enig dag-, nieuws- of weekblad of tijdschrift (al of niet in digitale vorm of online) of in een RTV-uitzending.

Onder deze disclaimer valt ook het per email doorsturen van dit document of het hergebruiken van passages anders dan voor diegene waarvoor zij oorspronkelijk is bedoeld.

## ***Het Bedrijf***

Shuz staat voor een unieke collectie dames- en herenschoenen, aangevuld met trendy accessoires. Shuz is onderdeel van het familiebedrijf Schmit Schoenmode. Als eigentijds winkelketen volgt Shuz de mode letterlijk op de voet. En omdat trends komen en gaan, wisselt de collectie regelmatig. Naast 16 filialen is in Mei 2012 de uitgebreide webshop gelanceerd.

## ***Shuz & SDIM***

Voor de lancering van de webshop heeft Shuz een deskundige partner gezocht en gevonden in S&D Interactive Media, voor onder andere:

- Google AdWords strategie en uitvoering;
- Google Analytics implementatie en advies;
- SEO-sparring en advies;
- Conversie ratio optimalisatie advies.

## ***Het traject***

De collectie van Shuz verandert nogal eens door seizoensinvloeden, uitverkoop perioden en dus verschillen in voorraad. Het doel van Shuz is om hun complete collectie zo actueel mogelijk aan te bieden. Door via een Dynamische Productfeed Campagne de database met producten van Shuz aan AdWords te koppelen staan **alle producten van Shuz** te allen tijden **live op Google**, mét actuele prijsvermelding. Ook wordt de beschikbaarheid van de producten real-time bijgewerkt in de AdWords campagne. Ideaal voor de webshop zoals Shuz, waar het aanbod van tijd tot tijd flink kan variëren. Zo is de campagne altijd relevant en de ROI gemaximaliseerd doordat er geen klikkosten worden gemaakt op producten die niet voorradig zijn, en vermelden de advertenties automatisch de actuele verkoopprijs.

## **Resultaten**

AdWords is vanaf het eerste moment een onmisbaar kanaal gebleken voor Shuz. Meer dan de helft van alle online transacties komen via dit kanaal binnen en AdWords is dan ook verantwoordelijk voor **59% van de totale online omzet**.



Het succes en de groei zijn ongekend. Al een half jaar nadat de site en campagnes live staan, is het aantal orders flink toegenomen en krijgt Shuz positieve reacties van hun webshop-klienten (waarvan het grootste gedeelte via de AdWords campagne op de site terecht komt) en worden er, net zoals in de 16 filialen, regelmatig online herhaalaankopen gedaan.

***„ Sinds S&D Interactive Media onze Dynamische AdWords campagne beheert, hebben we het zó druk, dat ik soms zelf de bestellingen moet inpakken ”***

Menno Hes, Online Marketeer bij Shuz