

# Avon.com steigert seine Online-Verkäufe und seinen Bekanntheitsgrad über Amazon.com

## Fakten:

### AVON.com Online-Händler für Schönheits- und Kosmetikprodukte

- Der weltweit führende Online-Händler für Kosmetikprodukte
- Rangierte im Jahr 2005 auf Platz 21 der IRG-Liste der 400 führenden Händlerwebseiten
- Betreibt www.avon.com
- Verfügt jederzeit über 3000 - 4000 verschiedene aktive SKUs (Stock Keeping Units, Artikelpositionen)
- Fügt jeden Monat ca. 300 neue SKUs hinzu
- Versendet jeden Tag Tausende Bestellungen

## Vorher: (Probleme)

- Amazon.com als direkter Kosmetikanbieterkonkurrent von Avon.com
- Integration neuer Vertriebskanäle in bestehende Systeme und Geschäftsprozesse
- Integration eines neuen Vertriebskanals in die bestehende eCommerce-Plattform Avon.com
- Verbesserung des Bekanntheitsgrads und der Absatzzahlen von Nicht-Kosmetikprodukten

## Nachher: (Vorteile)

- Zugang zu 52 Millionen Amazon-Kunden
- Avon als Bestandteil der Marketingaktionen von Amazon für Gesundheits- und Schönheitsprodukte, keine Konkurrenz mehr
- Die Erweiterung des Kundenstamms führte zu einem höheren Absatz von Nicht-Kosmetikprodukten
- Ein vollständig integriertes und automatisiertes System: Bestellungserfassung - Bestellausführung - Buchführung
- Die Präsenz von Avon.com auf Amazon hat den Bekanntheitsgrad und das Ansehen der Marke Avon deutlich gesteigert

## Kontakt:

DeCare Systems Ireland  
Cork, Irland  
Tel. +353-21-4925 110

Internet: [www.decaresystems.ie/amazon\\_de](http://www.decaresystems.ie/amazon_de)

E-Mail: [info@decaresystems.ie](mailto:info@decaresystems.ie)



## Informationen zu Avon.com

Avon.com ist der Internetvertriebsbereich des mehrere Milliarden US-Dollar schweren Kosmetikgiganten, der 1998 online ging. Seitdem ist das Unternehmen von Jahr zu Jahr gewachsen und hat es seine eCommerce-Aktivitäten auf die internationalen Märkte ausgeweitet, um sich zum weltweit führenden Online-Händler für Kosmetikprodukte zu entwickeln.

Tagtäglich versendet Avon.com in die gesamten USA Tausende Bestellungen aus einem über 4.000 Produkte umfassenden Katalog, der ständig größer wird.

## Die Herausforderung

2003 entschied sich Avon.com, einen ergänzenden Vertriebskanal neben seinem bestehenden erfolgreichen Online-Shop einzuschalten und seine Produkte zusätzlich über Amazon zu verkaufen. Dazu musste Avon.com nahtlos in die Plattform Amazon.com integriert werden, wobei dem nunmehr erweiterten Kundenstamm ein Einkaufserlebnis auf gleich hohem, wenn nicht sogar höherem Niveau geboten werden sollte. Dabei gab es folgende Herausforderungen zu meistern:

- Integration in bestehende bewährte Systeme und Geschäftsprozesse
- Synchronisierung von Katalogen, Lagerbeständen und Preisen
- Abstimmung der Produktcodes von Avon.com auf die ASINs von Amazon.com
- Koordinierung von Werbeaktionen und Sonderangeboten
- Integration eines Bestellungserfassungssystems bei gleichzeitiger Verwaltung des verfügbaren Lagerbestands für mehrere Vertriebskanäle

## Warum sich Avon für DeCare Systems Ireland entschieden hat

Im Februar 2000 entschied sich Avon.com aufgrund einer vertrauenswürdigen Empfehlung aus der Branche für eine Zusammenarbeit mit DSI.

DSI hat daraufhin die aktuelle eCommerce-Plattform Avon.com entwickelt und ist heute für alle damit verbundenen Entwicklungs- und Supportbelange verantwortlich.

**„Sie (DSI) verstehen unser Geschäft, unsere Werte und unsere Mission. Aber am wichtigsten ist, dass sie uns mit ganzer Kraft bei unseren Bestrebungen unterstützen, denn wir möchten unseren Vertriebsrepräsentanten und Kunden stets Freude bereiten. DeCare Systems Ireland ist für uns ein globaler strategischer Geschäftspartner.“**

- Pattiann McAdams, Executive Director für eCommerce bei Avon Products, Inc.

## Avon und DSI – Das Geschäft heute

Durch die von DSI ausgeführte Integration profitiert Avon.com nun von einem vollständig automatisierten System, das eine einfache Synchronisierung zwischen dem Avon-Produktkatalog und Amazon.com ermöglicht. Die Synchronisierung der Produktcodes erfolgt automatisch, und die über Amazon eingehenden Bestellungen werden zusätzlich zu den Bestellungen, die über die firmeneigene Webseite Avon.com eingehen, automatisch ins bestehende System übertragen. Durch die Integration in den neuen Amazon-Vertriebskanal konnte Avon von einer beinahe sofortigen Steigerung der täglich eingehenden Bestellmengen profitieren und musste dafür nichts an seinen bestehenden Geschäftsabläufen ändern. Seitdem sorgt die nahtlose Amazon-Integration von DSI bei Avon.com für eine problemlose und kontinuierliche Steigerung der Absatzzahlen.

**„Sie dürfen mich gerne als Referenz nennen. Falls Jemand Auskünfte zur Integration von Avon in Amazon aus der unternehmensinternen Perspektive benötigt, stehe ich gerne für sämtliche Fragen zur Verfügung. Die Avon-Integration ist optimal verlaufen. Bis heute erwähne ich diese Integration als ein Beispiel dafür, wie man eine Integration richtig ausführt.“**

-Traca Fragomene, Account Manager für Bekleidung bei amazon.com