



1

AUSGANGSSITUATION

Walbusch ist ein innovatives Mode-Unternehmen, das immer neue Lösungen zur Verbesserung der Online Marketing Performance sucht. Trotz sehr gut laufender Kampagnen in den Bereichen Google PLA und PSM, wurde zusammen mit der Agentur OnMaCon nach neuen Optimierungsansätzen gesucht.

2

FESTGELEGTE ZIELE:

- ★ Zusätzliche Umsatzsteigerung
- ★ Noch effizienterer Budgeteinsatz
- ★ Bouncerate reduzieren und Kunden länger im Shop halten



3

LÖSUNG

OnMaCon suchte nach einer Möglichkeit den Traffic von externen Produkteinstiegen (z.B. Google PLA) hinsichtlich der Conversionrate zu optimieren. Mit ConversionBuddy wurde eine Software für optimierte Landingpages ausgewählt, die gezielt auf die bessere Konvertierung externen Traffics ausgerichtet ist. Dem Kunden wird durch eine spezielle Systematik zusätzlich zum geklickten Produkt eine Auswahl

affiner Artikel gezeigt. Damit kann der Kunde länger im Shop gehalten werden und die Conversion-Wahrscheinlichkeit erhöht sich. Durch die geringere Absprungrate werden außerdem kostspielige Mehrfachklicks auf den Werbepattformen verhindert, was zu einem effizienteren Budgeteinsatz führt. Wichtige KPIs, wie Umsatz, Conversionrate und KUR verbessern sich.

4

VORGEHENSWEISE

ConversionBuddy wurde als optimales Tool für die Zielstellungen von Walbusch ausgewählt. Das Tool konnte innerhalb von 2 Wochen bei Walbusch integriert werden. Damit valide Ergebnisse ausgewertet werden können, wurde ein A/B-Split Test aufgesetzt. Die User wurden abwechseln auf ConversionBuddy und die Ursprungsseite geschickt.

Die Ergebnisse konnten anschließend im Tracking-System analysiert werden. Bereits nach wenigen Tagen wurden positive Tendenzen sichtbar. Nach 5 Wochen war der Test erfolgreich abgeschlossen und das Fazit war eindeutig. In allen Bereichen hat ConversionBuddy hervorragende Ergebnisse erzielt.

5

ZUSAMMENFASSUNG

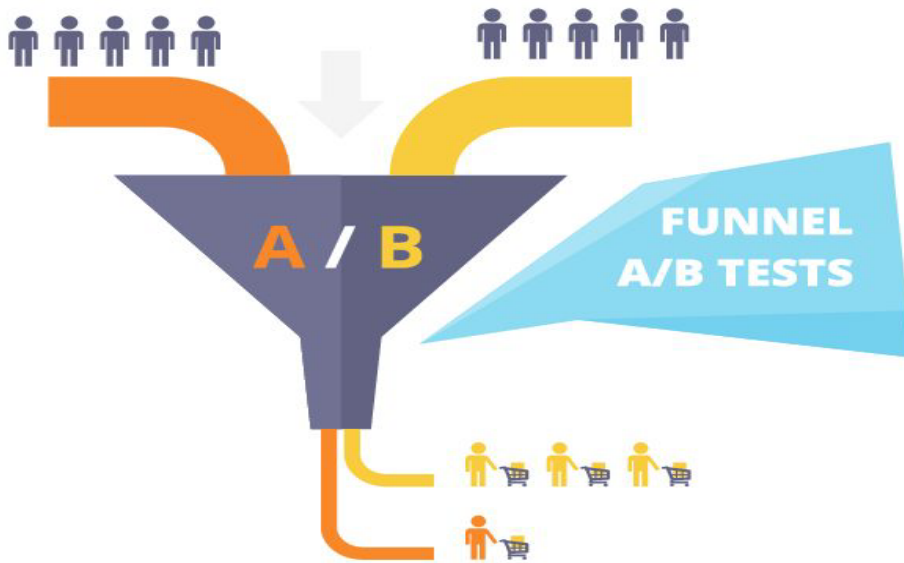
- ★ Kosten der Kampagnen optimiert
- ★ Bouncerate erheblich gesenkt
- ★ Conversionrate und KNR verbessert
- ★ Steigender Umsatz durch höhere Conversion und durch Reinvestition des eingesparten Budgets

6

ERGEBNISSE:

Die Ergebnisse von ConversionBuddy in den ersten 5 Wochen (A/B Split Testing):

- ★ Kostensenkung um 12%
- ★ Verbesserung der Conversionrate um 33%
- ★ Erhöhung des Umsatzes um über 40%



7

FAZIT

Die Erwartungen von Walbusch konnten mit ConversionBuddy übertroffen werden. Nach dem erfolgreichen A/B Test wurde ConversionBuddy für alle produktbasierten Kampagnen aufgeschaltet. Neue Produktsuchmaschinen werden nun sofort mit ConversionBuddy integriert.

DIE IDEE

Bei der Optimierung von Performance Marketing Maßnahmen wird häufig beim CPC-Bidding oder anderen Steuerungsinstrumenten angesetzt. Wir haben mit einer speziellen Landingpage für externen Produkttraffic ein weiteres Instrument zur Conversionsteigerung geschaffen. Mit ConversionBuddy wird der User auch nach dem Klick optimal im Kaufentscheidungsprozess begleitet. ConversionBuddy ist außerdem leicht zu integrieren und komplett unabhängig vom Shop-System.

KONTAKTIEREN SIE UNS

☎ (0421) 33 111 666

@ info@conversionbuddy.com

