

Case Study:

Mehr Reichweite zu günstigeren Klickpreisen mit dem Microsoft Audience Network



SCHUHE₂₄

Die Herausforderung:

- Der Erhalt und Ausbau der Marktpräsenz im hart umkämpften internationalen Schuhmarkt gehört zu den Prioritäten der E-Commerce Plattform für Schuhhändler, Schuhe24.

Mithilfe des Microsoft Audience Network soll sowohl die Reichweite als auch die Effizienz der Anzeigen entlang der Customer Journey gesteigert werden.

Die Smarketer-Strategie:

- Das Microsoft Audience Network stellt eine neue Möglichkeit dar, effektiv Remarketing zu betreiben und die Effizienz von Werbeanzeigen zu skalieren. Die zielgruppenspezifische Ausspielung der Werbeanzeigen holt Nutzer an ihrem individuellen Touchpoint in der Customer Journey ab. Dank der engen Zusammenarbeit mit Microsoft Advertising, ist Smarketer in der Lage neue Funktionen bereits frühzeitig gewinnbringend einzusetzen und greift dabei auf den Wissensvorteil durch exklusive Schulungen zurück.

Dafür unternahm Smarketer folgende Schritte:

- Implementierung von Microsoft Audience Network-Kampagnen
- Einbindung von dynamischen Remarketing Listen für die Ansprache bestehender Kunden
- Neukundenakquise durch die Verwendung der In-Market Audience Zielgruppenausrichtung
- Native Ausspielung der Werbeanzeigen im Microsoft Netzwerk, darunter MSN, Microsoft Outlook, Microsoft Edge und anderen Partnerwebsites

Das Ergebnis:

- In den ersten drei Monaten, zwischen Februar und April 2021, wurde eine messbare Leistungssteigerung durch die Implementierung der Microsoft Audience Network-Kampagnen mit einer Mischung aus dynamischen Remarketing-Listen und verschiedenen Marktzielgruppen erzielt.

- **26 %** mehr Impressionen

- **15 %** mehr Klicks bei **50 %** günstigerem Klickpreis (CPC)

- **50 %** niedrigere Cost-Per-Acquisition (CPA) im Vergleich zu herkömmlichen Shopping-Kampagnen

Das sagt der Kunde

“ Ich schätze insbesondere den ausgezeichneten Kundensupport. Das Team ist immer verfügbar – vom Junior bis zum Management. Zudem konnten wir eine langfristige Beziehung mit unseren SEA Consultants aufbauen, was die Zusammenarbeit extrem erleichtert. Die hohe Mitarbeiter-Retention bei Smarketer ist zweifelsohne ein Qualitätszeichen. Als Kunde profitieren wir von der Erfahrung einer hochspezialisierten Agentur und gleichzeitig fühlt es sich an, als säße das Team von Smarketer direkt bei uns inhouse.“

Dr. Dominik Benner,
CEO bei Schuhe24.de



Kontakt:

Smarketer GmbH
Alte Jakobstraße 83/84
10179 Berlin

Tel. +49 30 96 53 66 56 96
E-Mail: info@smarketer.de
Web: smarketer.de