

24advantage branding performance advertising case study

1&1 internet ag

cayada



fallstudie: 1&1 internet ag



IST-Situation vor Kampagnenstart

Über unsere Shoppingportale wurde das 1&1 Partnerprogramm bereits seit einigen Jahren auf Postclick-Basis beworben. Die zum damaligen Zeitpunkt bestehende Fokussierung auf Online-Shops mit rein physischen Gütern stand allerdings dem Aufbau einer besonders erfolgreichen Partnerschaft noch entgegen. Das Volumen der monatlich an 1&1 vermittelten Kunden kam daher auch über einen niedrigen zweistelligen Bereich nicht hinaus.

Ziel der Kampagne

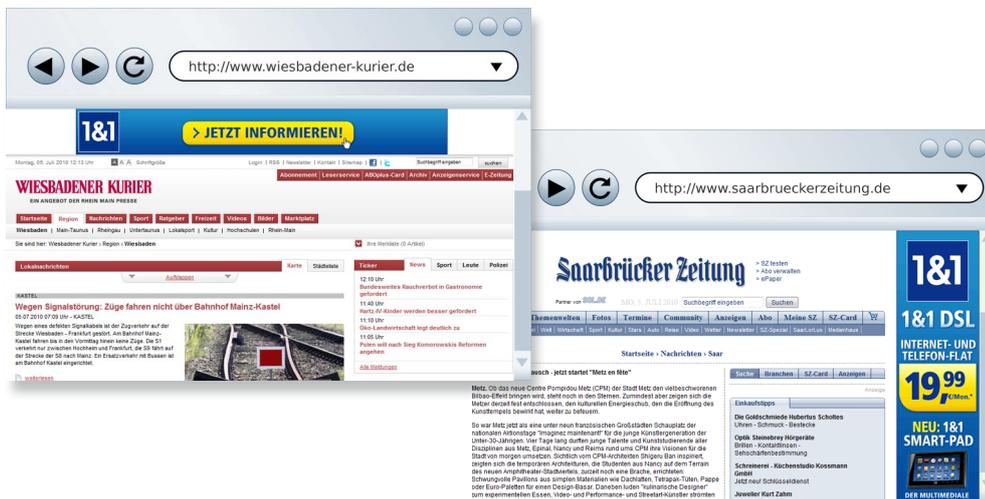
Da 1&1 eine Mindesttransaktionsmenge von 100 DSL-Verträgen bzw. 50 Webhostingprodukten pro Monat vorgab, lag das primäre Kampagnenziel im Erreichen dieser Kennzahlen. Dadurch kam den Bereichen Conversion- und Umfeldoptimierung eine noch höhere Bedeutung zu, als es bei Performance Advertising Kampagnen sowieso bereits der Fall ist. Schließlich sollten die Vorgaben nicht nur erreicht, sondern deutlich übertroffen werden.

Vorbereitungen

- + Abstimmung mit der Agentur über die Postview-Richtlinien des 1&1-Partnerprogramms (Single-Werbung, Vermittlung der Mindestmenge von 100 Verkäufen pro Monat etc.)
- + Erstellung eines detaillierten Mediaplans, um die Zielgruppe zu definieren und diese mit ausreichender Reichweite und passenden Werbemittel zu erreichen
- + Bereitstellung der internen Tracking-Lösung zur kontinuierlichen Erfolgsmessung und Optimierung der Kampagne

Vorteil 1&1

Wenige Tage nach dem Kampagnenstart stand bereits fest, dass die von 1&1 vorgegebenen Mindesttransaktionen nur eine erste Etappe auf dem Weg zur erfolgreichen Kampagne für 1&1 sein konnten. Die großformatigen Werbemittel wie Leaderboards oder Skyscraper wurden von der Zielgruppe sehr gut angenommen. Die Zahl der vermittelten Neukunden bewegte sich schon nach kurzer Zeit im dreistelligen Bereich.



Drei Beispiel-Werbeträger

- + SaarbrueckerZeitung.de
- + Wiesbadener-Kurier.de
- + Wohnidee.de

kontakt

24advantage
c/o cayada GmbH
Bergstraße 22
D-10115 Berlin (Mitte)

Tel: +49-30-526 849 52 40

Fax: +49-30-526 849 52 19

E-Mail: info@24advantage.com

Web: www.24advantage.com

www.cayada.com

twitter.com/24advantage

facebook.com/24advantage

