

24advantage branding performance advertising case study

# tom tailor retail gmbh

cayada



# fallstudie: tom tailor retail gmbh



## IST-Situation vor Kampagnenstart

Die Partnerschaft zu Tom Tailor bestand bereits lange bevor über den Start einer Performance Advertising Kampagne nachgedacht wurde.

Da der Bereich „Mode & Accessoires“ schon immer zu den wichtigsten Umfeldern der cayada GmbH gehörte, lag der Fokus im Ausbau bereits bestehender Werbebemühungen. Praktischerweise konnten auf diese Weise bereits gemachte Erfahrungen in die Kampagnenplanung einfließen.

## Ziel der Kampagne

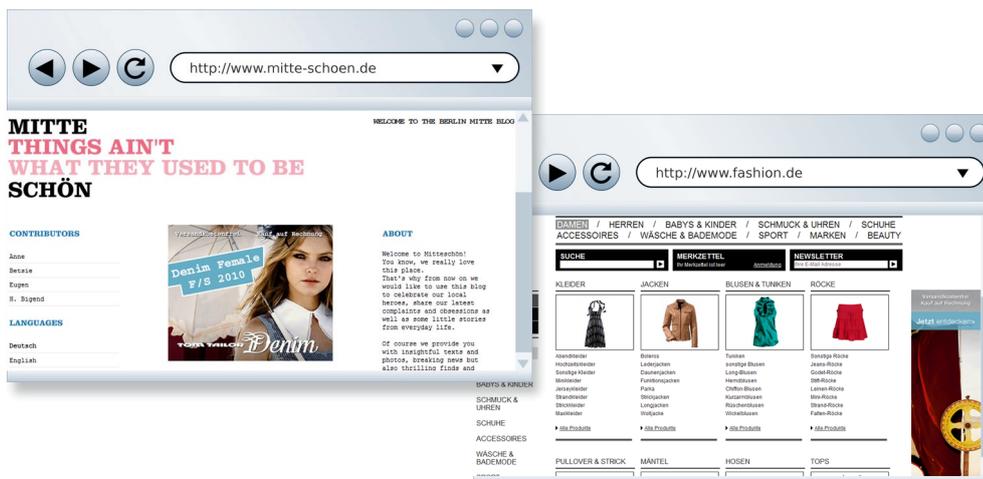
Eine Performance Advertising-Kampagne auf Basis von Postview Tracking wurde als der naheliegende Hebel zur Steigerung der Verkaufszahlen identifiziert. Um einen höheren Werbedruck erzeugen zu können, wurde entschieden sich beide Parteien für eine Werbemittelsteuerung (inklusive physischer Werbemittellagerung) mithilfe der besonders leistungsfähigen Serverarchitektur von 24advantage. Zum Kampagnenbeginn wurde ein Capping in Höhe von maximal 350.000 Werbemittelinblendungen pro Tag vereinbart.

## Vorbereitungen

- + Abstimmung mit der Agentur über die Postview-Richtlinien des Tom Tailor-Partnerprogramms
- + 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 Tom Tailor

Die Platzierung der Werbung von Tom Tailor beschränkte sich zu Beginn auf modeaffinen Content-Websites, um eine größtmögliche Zielgruppengenauigkeit zu gewährleisten. Anschließend wurden sukzessive weitere Werbeträger ins Portfolio aufgenommen. Der Selbstoptimierungsmodus unseres Ad-servers begann nach kurzer Zeit damit, die Daten der Werbeauslieferungen auszuwerten und auf Basis der Ergebnisse eine vollautomatisierte Kampagnenoptimierung vorzunehmen. Inzwischen konnte auf diese Weise eine Steigerung der Conversion Rate um mehr als 160% erreicht werden.



## Drei Beispiel-Werbeträger

- + Mitte-Schoen.de
- + Fashion.de
- + Abendblatt.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](mailto:info@24advantage.com)

Web: [www.24advantage.com](http://www.24advantage.com)

[www.cayada.com](http://www.cayada.com)

[twitter.com/24advantage](https://twitter.com/24advantage)

[facebook.com/24advantage](https://facebook.com/24advantage)

