

Digital Analytics: Mehr als Daten

Case Studies



Webrepublic AG
Seefeldstrasse 233
8008 Zürich
+41 44 542 90 60
office@webrepublic.com
www.webrepublic.com

Webrepublic AG
Avenue de France 5
1004 Lausanne
+41 21 545 50 18
office@webrepublic.com
www.webrepublic.com

Optimierter Marketingmix dank transparentem Sales-Prozess.

«Dank der Lösung von Webrepublic können wir den Verkaufsprozess des Kunden vom ersten Kontakt bis zur Kaufentscheidung transparent nachverfolgen. Dies erlaubt es uns, gezielte und kundenrelevante Geschäftsentscheidungen zu treffen.»

Marketing Analytics Manager, Kunde



Optimierter Verkaufsprozess dank End-to-End-Tracking

Webrepublic initiiert bei einem führenden Schweizer Hersteller von Medizinaltechnik ein End-to-End-Lead-Tracking. Der Verkaufsprozess ist effizienter, weil klar ist, welche Online-Marketingaktivitäten erfolgreich sind.

Ausgangslage

Für eine Firma tätig in über 30 Ländern und einem weltweiten Kundenstamm ist es essentiell, den Zusammenhang zwischen dem komplexen Offline-Salesprozess und den Online-Aktivitäten zur Lead-Generierung zu verstehen und laufend zu optimieren.

Ziele

Der Schweizer Medizinaltechnikhersteller will die Kaufentscheidung seiner Kunden besser verstehen. Was macht ein potenzieller Neukunde, bis er das erste Mal ein Produkt kauft? Mit welchen Touchpoints kommt er in Kontakt? Wo gehen Leads verloren? Die Lösung von Webrepublic soll die Leads der Firma vom ersten bis zum letzten Kontakt transparent aufzeigen und analysieren.

Massnahmen

Durch Verknüpfung von Google Analytics mit Ad-Server, E-Mailing-Tool, CRM- und ERP-System schafft Webrepublic ein End-to-End-Lead-Tracking. Jeder Lead wird transparent und die in allen Systemen gesammelten Informationen werden in einem gemeinsamen Reporting-Tool sichtbar und nutzbar.

Ergebnisse

Das gemeinsame Reporting-Tool vereint alle Informationen und erleichtert die Zusammenarbeit von Marketing und Sales.

Der optimierte Marketingmix durch die Identifikation leadgenerierender Kanäle führt zu einem Uplift von 10 Prozent der für das Salesteam relevanten Leads.

Sektor: Möbelfachhandel

Mitarbeiter: > 1000 (2017)

Werberendite im Weihnachtsgeschäft um 50% gesteigert.

«Dank gezielter Kampagnenplanung konnten wir unserem Kunden helfen, die richtige Zielgruppe zur richtigen Zeit und am richtigen Ort mit relevanter Werbung anzusprechen.»

Gergely Kalmár,
Head of Digital Analytics, Webrepublic



Erfolgreiche Multikanalkampagne im Weihnachtsgeschäft

Webrepublic unterstützt einen führenden Schweizer Möbelfachhändler bei der Konzeption, Planung, Durchführung und Auswertung seiner Multikanal-Marketingkampagne fürs Weihnachtsgeschäft. In zwei Wochen werden 43 Millionen Impressionen erzielt, bei einer Werberendite von 3.3.

Ausgangslage

Digitale Werbeaktivitäten unterstützen den Abverkauf im stationären Handel. Über digitale Touchpoints werden potenzielle Kunden mit zielgruppen spezifischen Kampagnen erreicht. Essentiell dabei sind auch das Zusammenspiel der Offline- und Online-Kanäle.

Ziele

Der Möbelfachhändler hat zwei Ziele für seine Kampagne: Er will einerseits seine Kunden über verschiedene digitale Touchpoints zum Kauf animieren und andererseits die Awareness für seine Kampagne und seine Marke stärken.

Massnahmen

Konzept, Planung, Durchführung und Auswertung der Marketing- und Mediastrategie für das Weihnachtsgeschäft werden aus einer Hand von Webrepublic durchgeführt. Webrepublic optimiert die Budgetallokation datenbasiert. Durch demographisches und interessenbasiertes Targeting sowie Remarketing werden die wirklich relevanten Zielgruppen angesprochen.

Ergebnisse nach nur 14 Tagen

Dank laufenden Optimierungen der Kampagne wird die Werberendite im Vergleich zum Vorjahr um +50 Prozent gesteigert.

Die Kampagne erzielt 43 Millionen Impressionen auf den vier Kanälen Search, Display, Social und YouTube.

Webrepublic liefert datenbasierte, langfristige Empfehlungen für Geschäftsentwicklungsstrategien.

Leidenschaft für Digital-Marketing. Seit 2009.

Webrepublic ist eine inhabergeführte und unabhängige Agentur für effizientes Digital-Marketing. Wir konzipieren, implementieren und optimieren Performance- und Werbekampagnen auf Suchmaschinen, Display-Netzwerken, Social Media und YouTube.

150 Experten aus den Bereichen Marketing und Technologie verbinden Daten mit Kreativität, um das Internet für Sie als leistungsstarken Verkaufs-, Werbe- und Kommunikationskanal zu nutzen.



EY Entrepreneur
Of The Year™



Unser Manifest

Creativity meets data - analytisches Vorgehen kombinieren wir mit kreativen Ideen, um Neues zu testen, Bewährtes zu verifizieren und Erfolgreiches zu optimieren.

We think global - wir vereinen zwölf Muttersprachen unter einem Dach. Das erlaubt uns, aus dem Herzen Europas heraus alle wichtigen Märkte Europas, Nordamerikas und Asiens zu bedienen.

We love longterm partnerships - wir glauben an nachhaltigen Erfolg, gegenseitiges Vertrauen und eine langfristige Zusammenarbeit sowohl mit Kunden als auch mit Mitarbeitern.

Team is everything - individuelles Talent, Know-how und Leidenschaft treffen bei uns auf einen Teamgeist, der die Basis für gemeinsamen Erfolg darstellt.

It is possible - hohe Anforderungen spornen uns an. Wir sind realistische Optimisten und machen mit neuen Ideen das Unmögliche möglich.

We go the extra mile - Magie passiert dort, wo man weitergeht, als erwartet wird. Wir nehmen den Erfolg unserer Kunden persönlich und gehen dafür täglich die im Englischen sprichwörtliche Extrameile.

Supercharge your Marketing.



Weitere Case Studies entdecken:
<http://wbrp.li/case-studies>