



FRISCHES MARKETING FÜR IHRE WEBSEITE

Wir bieten zielgerichtetes Online Marketing in den Bereichen SEO, Google AdWords & Facebook Marketing



CASE STUDY GOOGLE ADWORDS GREENYOGASHOP

Umsatzsteigerung & konstanter ROI für ein gesundes Unternehmenswachstum

DIE AUSGANGSLAGE FÜR DIE ZUSAMMENARBEIT



DER KUNDE

Greenyogashop ist ein Onlineshop, der ökologisch einwandfreie sowie nachhaltig hergestellte Yogamatten, - Kleidung- und Zubehör anbietet.



DAS ZIEL

Ziel der Zusammenarbeit mit SMART LEMON war die Verbesserung der Reichweite und Bekanntheit sowie Steigerung des Umsatzes zu einem ROAS von mindestens 600%.



DER ANSATZ

Eine klare Zielgruppendefinition und ein dahingehend sauber strukturiertes Konto mit Suchnetzwerk- und Shoppingkampagnen für optimale Präsenz und Performance.



Durch eine kompetente Beratung und die schnelle Umsetzung der entwickelten Strategien, verzeichneten wir bereits nach kurzer Zeit starke Umsatzzunahmen in unserem Onlineshop. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit mit SMART LEMON.“

Stefan Miebach, CEO & CO-Founder

greenyogashop erzielte eine

498%

Umsatzsteigerung über Google AdWords innerhalb von 7 Monaten.

greenyogashop erzielte eine

40%

Steigerung des durchschnittlichen Warenkorbwertes.

greenyogashop erzielte einen

1085%

durchschnittlichen ROAS von September 2017 bis März 2018.

ZUSAMMENFASSUNG

Für greenyogashop bedeutete Google AdWords ein großer Schritt im Online Marketing. Entsprechend begrenzt waren die Rahmenbedingungen, die zu Beginn definiert wurden. Ein Ziel-ROAS von mindestens 600% sowie ein Kostenbudget von anfänglich 1.500€ pro Monat wurden vereinbart.

Um dennoch das Ziel von Reichweite und Umsatzsteigerung über den Onlineshop zu erzielen, konzeptionierte SMART LEMON im Sommer 2017 eine auf das Unternehmen zugeschnittene Strategie. Klar abgegrenzte Kampagnen sowie eine eindeutig definierte Zielgruppe gaben den Rahmen vor. Zusammen mit Brand-Kampagnen bildeten generische,- und Produktkampagnen die wichtigsten Bereiche des Conversion-Funnel ab. Eine optimierte Attribution und stete Optimierungen an den Kampagnen ermöglichten einen konstant positiven Trend. Innerhalb von einem Quartal stiegen die monatlichen Umsätze auf das über zwei-fache des Ausgangswertes. Gleichzeitig kletterte auch der ROAS im Jahr 2018 über 1000%.

Eine klare Konzeption in Zusammenarbeit mit dem Kunden sowie eine eindeutiger Zielausrichtung bildeten die Basis für die erfolgreiche Kooperation. Strukturierte Kampagnen für effektive Kampagnenperformance sowie stetige Optimierung vollendeten den Erfolg.

MEILENSTEINE IM ÜBERBLICK

Konzeption der neuen AdWords-Struktur

08/17

Stetige Optimierung

Q4/17

Umstellung der Attribution

11/17

09/17

Umstrukturierung der Kampagnen

12/17

Automatisierung der Gebotsstrategien

WERBEBUDGET MIT DER GIESSKANNE VERTEILEN IST NICHTS FÜR UNS. WIR PLANEN UND WÄSSERN DORT, WO ES SICH LOHNT.