

SEA Case Study des Unternehmens



XPOSE360®

PERFORMANCE IN DIGITAL MARKETING

SEA

» deutliche
Gewinnmaximierung



» 48% weniger Kosten pro
Sale / Lead



» 58% mehr Conversions
30% Budgetreduktion



Alexander Ficker

Telefon: +49 (0) 821 / 4 55 28 9- 13
E-Mail: a.ficker@xpose360.de
Web: www.xpose360.de

Search Engine Advertising

Am Puls der Zeit optimiert das xpose360 SEA Team Projekte in allen relevanten Traffic-Kanälen weltweit. Die herausragend proaktive und enge Zusammenarbeit mit den Inhouse Prozessen unserer Kunden erzielt maximale und nachhaltige Erfolge.

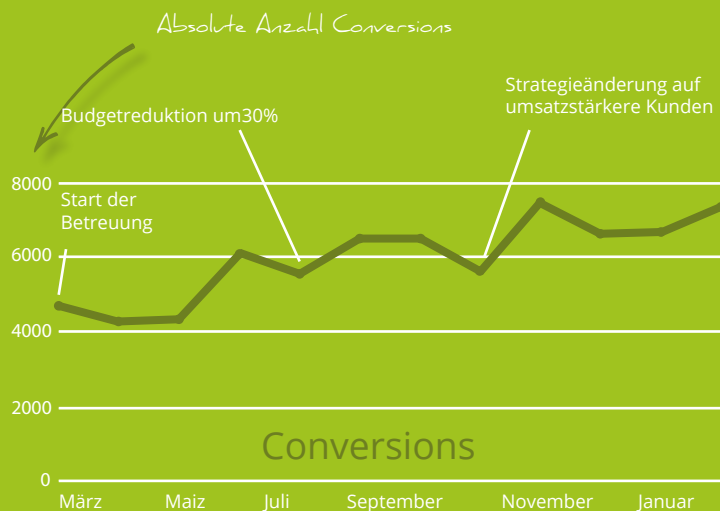
Unsere Traffic-Kanäle:



Granulares Clustering & advanced Bidding-Tools als probates Mittel

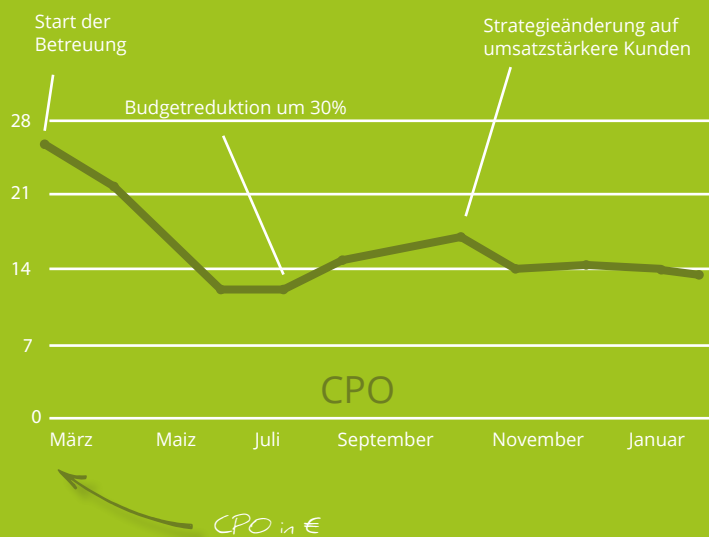
In jedem Konto kommt irgendwann der Punkt, an dem die Erweiterung von Negativ-Keyword-Listen und die CTR-Optimierung der Anzeigen keinen großen Mehrwert mehr bieten.

Zu diesem Zeitpunkt ist es wichtig, dass bei Übernahme oder Erstellung des Kontos eindeutig nach den Keywords in Kampagnen und Anzeigengruppen geclustert wurde, um advanced Bidding-Tools an den richtigen Stellen einsetzen zu können. Zu den zu betrachtenden Metriken gehören „Ziel ROAS“, „Ziel CPA“ und „Ausrichtung auf Suchseitenposition“. Letzteres wurde im hier dargestellten Beispiel eingesetzt, um dynamisch auf Veränderungen im Gebotsverhalten der Konkurrenz zu reagieren und somit die Besucher/Conversions zu steigern, ohne den CPO zu gefährden.



- ✓ 58% Conversion-Uplift bei 30% weniger Budget
- ✓ Steigerung der CTR von 1,96% auf 5,3% im Suchnetzwerk
- ✓ Steigerung der Conversionrate um 28%

- ✓ Verringerung des durchschnittlichen CPC um 25%
- ✓ Verbesserung der durchschnittlichen Position um 13%



Gewinnmaximierung des Kunden

Nicht nur der Umsatz, sondern insbesondere der Gewinn des Kunden ist auf Dauer zu steigern. Demnach ist das Kredo **Qualität statt Quantität**. In der Grafik links sehen Sie den Verlauf des CPO auf einen betrachteten Zeitraum von sechs Monaten. Dieser konnte seit Übernahme des Kontos um **48% verringert** werden.

Demnach sind pro Conversion im direkten Vergleich etwa 50% an Kosten angefallen. Dieser Umstand hat in Verbindung mit der Fokussierung von umsatzstärkeren Zielgruppen den Gewinn des Unternehmens deutlich gesteigert.

Warum SEA bei der xpose360 GmbH?

Ein Philosophiepunkt der xpose360 GmbH ist die **Messbarkeit & Transparenz** in all unseren Tätigkeiten. Wir stellen stets sicher, dass Sie über all unsere Schritte informiert sind und alle Entwicklungen klar und offen dargelegt werden. Sie bleiben 100% Eigentümer Ihrer Accounts und können somit auch immer alle Daten vollständig einsehen.

Das SEA-Team genießt stetige Weiterbildung durch mehr als 15 Konferenzen pro Jahr, Blogs und Webinare. Hier geben wir den Nutzen aller **Innovationen** am Markt direkt an Sie und Ihre SEA-Konten weiter.