

XPOSE360

Ansprache entlang der Customer-Journey

FULL-FUNNEL- STRATEGIE



Hi, ich bin

MORITZ STAAB

Senior SEA/PPC Manager



Social Media
Spezialist



Paid Media
Strategie



Tequila
Experte



Worum es heute geht

1

Ausgangspunkt

Zielsetzung und
Customer-Journey

2

Full-Funnel-Strategie

Was ist das und wieso
ist es sinnvoll?

3

Case

Beispiel am
Kunden mydays



#01

Ausgangspunkt

...Zielsetzung und Customer-Journey

Was ist unser “ultimatives Ziel”?



Touchpoints

Johannas Customer-Journey

“Das war unkompliziert und der Versand war super schnell. Da kaufe ich wieder!”

LOYALTY

“Wow, die haben eine echt große Auswahl an hochwertigen Produkten - da wird sich May freuen.”

PURCHASE

“Die Qualität steht an oberster Stelle! Ich glaube bei ZooRoyal waren sogar die Preise fair!”

CONSIDERATION

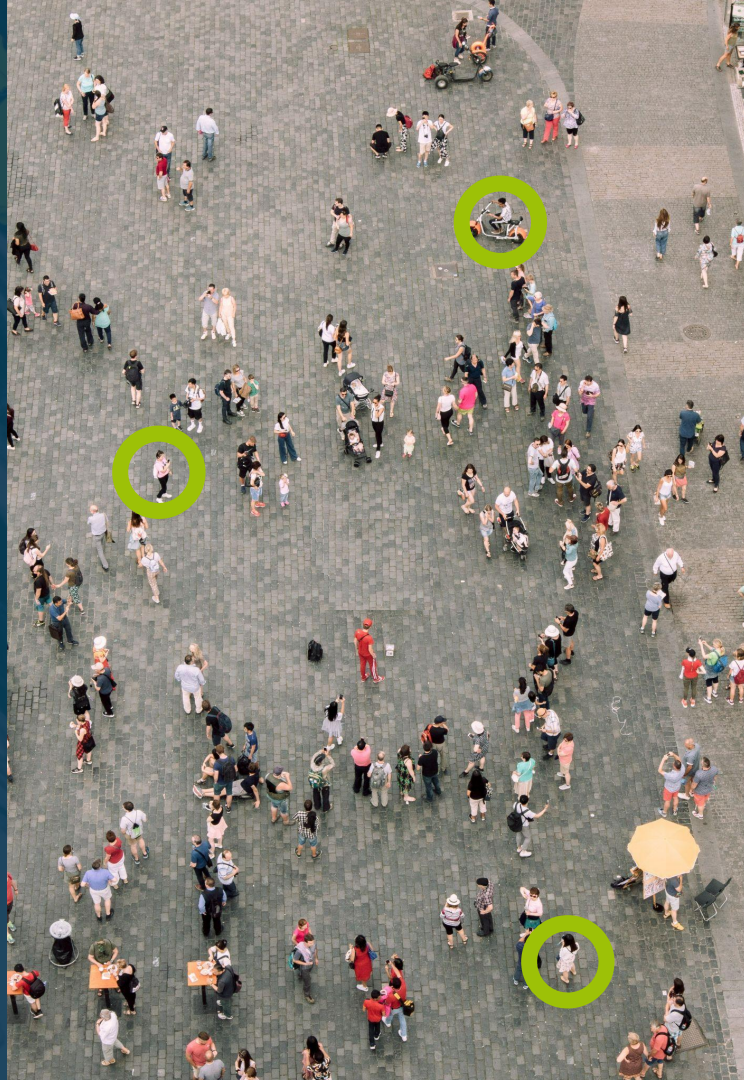
“Ich brauche neues Futter für meine Hündin May, habe aber keine Zeit, in den Laden zu fahren.”

AWARENESS

XPOSE360



**Können wir nicht direkt im
Purchase-Step einsteigen?**



+20%

ROI

+52%

Incremental
Sales

-40%

CPO

#02

Full-Funnel-Strategie

...was ist das?



Segmentierung in die einzelnen Phasen



Ansprache in den verschiedenen Funnel-Steps

Awareness



Breites Targeting



Aufmerksamkeit
generieren

Consideration



Interessierte
Nutzer / Kontakte



Traffic generieren

Purchase



Kaufinteressenten
/ -abbrecher



Sales generieren

Loyalty



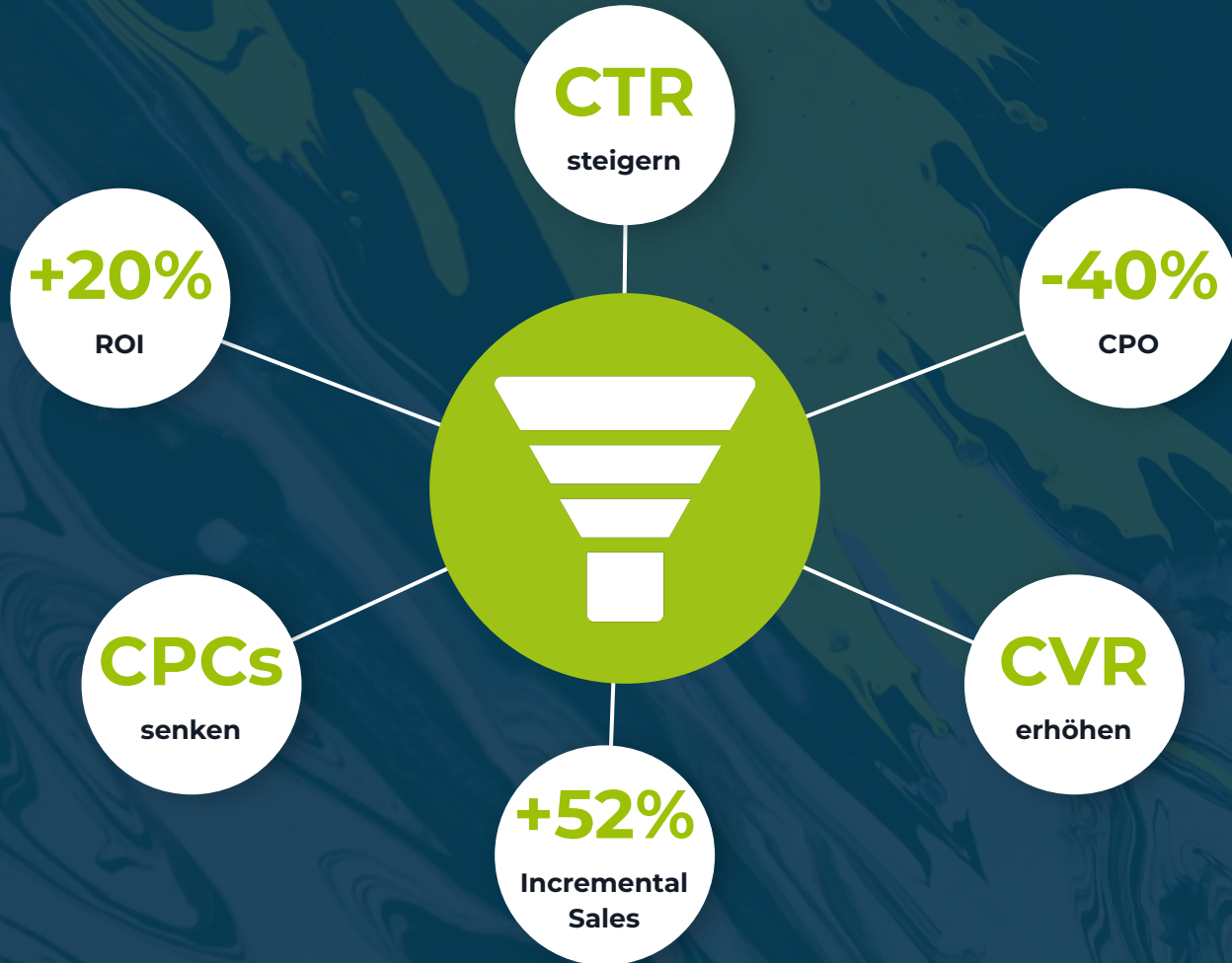
Bestehende
Kunden



Treue Kunden
gewinnen

Setup in den verschiedenen Funnel-Steps

	Awareness	Consideration	Purchase	Loyalty
Ziele	• Reichweite	• Interaktion / Website-Visit	• Conversion	• Conversions
KPIs	• Impressionen / CPM / CPV / VTR	• Klicks / CPC / CTR / LP-Aufrufe	• Conversions / CPO / CVR	• Conversions / CPO / CVR
Targetings	• Core-Audiences (Demographie, Interessen etc.)	• Core-Audiences • Lookalike-Audiences • Engager • Websitebesucher	• Websitebesucher • Warenkorbabbrecher • Engager • Lookalikes • Core-Audiences	• Käufer erneut ansprechen
Formate	• Video-Ads • Image-Ads • Instant-Experiences	• Image-Ads • Carousel-Ads • Dynamic-Ads	• Image-Ads • Carousel-Ads • Dynamic-Ads	• Image-Ads • Carousel-Ads • Dynamic-Ads
Content	• Emotional / Fokus auf Marke, nicht Produkt	• Informativ / Aufmerksamkeit auf Produkt umlenken	• Produktfokus / Klarer CTA evtl. mit Angebotskommunikation	• Produktfokus / CTA zum Wiederkauf





#03

Case

...Beispiel am Kunden mydays



Case

mydays - "our stories" Q4-Kampagne

Groß angelegte Mediakampagne auf **Facebook/Instagram** und **Pinterest**, bestehend aus mehr als **14 miteinander verflochtenen Flights** über den kompletten Funnel, die die gesamte Customer-Journey abdecken.

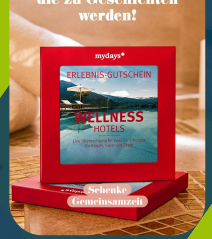


Case

mydays - "our stories" Q4-Kampagne

Mehrere Awareness-, Consideration- und Purchase-Flights wurden **bis ins kleinste Detail** sorgfältig geplant, aufgebaut und durchgeführt, um **maximale Effizienz** zu ermöglichen.

Auf diese Weise konnten wir eine **enorme Reichweite** generieren, die dann in **qualitativ hochwertigen Traffic** umgewandelt wurde und letztendlich zu **Conversions** führte.



Case

mydays - "our stories" Q4-Kampagne

+100M

Impressions

5-stellig

generierte
Conversions

+700K

Clicks

50%

unter Ziel-CPA



XPOSE360

Vielen Dank!



Moritz Staab

m.staab@xpose360.de

0821 455 289 - 628