



Online Lead - Generierung im Premium B2C Segment



Herausforderung:

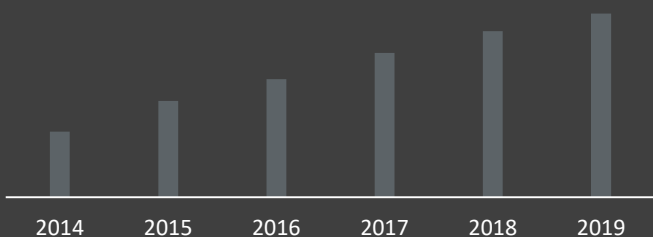
- Kosteneffizientere Lead-Generierung
- Reallokation von Marketingbudgets
- Optimierung der Kundengewinnungskosten über verschiedene Kanäle hinweg
- Aufbau eines soliden und nachhaltigen digitalen Sales-Funnels

für die Individualprodukte im Bereich Schrägrollladen und Wintergartenbeschattung

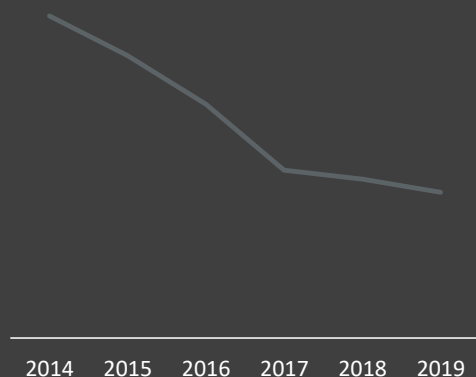
Ausgangssituation:

Hohe Marketingausgaben und -aufwände durch starke Präsenz auf B2C-Messen sowie die inhouse-Betreuung der Online Marketing Aktivitäten mit zu wenig Zeit und unzureichender Expertise, erforderten die Restrukturierung der Marketingaktivitäten. Kein „Generalunternehmer“ als Ansprechpartner für die Gesamthematik „Digital“.

Anteil Onlineumsatz



Cost per Lead Online

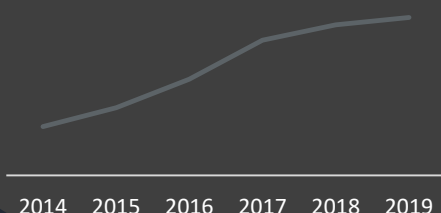


Entscheidungsprozess:

Bewertung der bisherigen Aktivitäten, Identifikation von Schwachstellen und Optimierungspotenzialen (Differenzierung von Kampagnen, Zielgruppen-Targetings, Budgetverteilung). Erarbeitung von Lösungen für technische Probleme des Webanalytics-Konzepts.

Dazu konnten wir Betreuung verwandter Themenbereiche, etwa Website-Entwicklung und SEO anbieten - für all diese Belange nur einen Dienstleister zu beauftragen, war ausschlaggebend für die Projektvergabe.

Return on Advertising Spend



Ergebnisse im ersten Jahr:

- Senkung der Cost per Lead über digitale Kanäle um 45% Prozent
- Erarbeitung einer transparenten Übersicht der Kostenstruktur je Kanal
- deutliche Verbesserung der organischen Sichtbarkeit der Website (Sistrix SI +250%)

Neugierig geworden?

Kontaktiere(n Sie) uns gerne unter

info@oplayo.com
+49 30 – 403 66 66 50

www.oplayo.com

