

Fallstudie RETAIL 🙃

Gläser und Flaschen steigert Conversions mit smarten Shopping-Kampagnen um 145 %

Über Gläser und Flaschen

Gläser und Flaschen ist ein Spezialist für Einmachgläser, Flaschen und Glasverpackungen. Das Unternehmen mit Sitz in Deutschland beliefert über 350.000 Kunden mit hochwertigen Produkten, die ideal zum Aufbewahren von Eingemachtem, Marmeladen und Saucen geeignet sind.

Die Herausforderung

Aufgrund des zunehmenden Preiswettbewerbs durch große Onlinehändler musste das Unternehmen neue Maßnahmen zur Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung einleiten, um weiterhin stabil wachsen zu können. Darum setzt Gläser und Flaschen auf eine gezielte Online-Strategie, die das vorhandene Marketingbudget ideal nutzt.



Gläser und Flaschen

Berlin, Deutschland glaeserundflaschen.de

145%

mehr Conversions

102%

höherer Umsatz

50%

geringere Kosten pro Conversion (Cost-per-Conversion)





Die Strategie

Gemeinsam mit der Agentur NSG Net Solution überarbeitete Gläser und Flaschen seine digitale Marketingstrategie. Inzwischen werden smarte vollautomatisierte Kampagnen eingesetzt, um die Anzahl der Conversions auf skalierbare, effiziente Weise zu steigern und die Kosten pro Conversion (Cost-per-Conversion) zu senken. Dabei werden standardmäßige Shopping-Anzeigen mit der automatischen Gebotseinstellung kombiniert – basierend auf Millionen von Daten. So lässt sich präzise ermitteln, welche Zielgruppe am ehesten einen Kauf tätigt. Anschließend wird das geeignete Gebot festgelegt, um diese spezifische Zielgruppe im Such- und Displaynetzwerk sowie auf YouTube zu erreichen.

Einer der größten Vorteile von smarten Shopping-Kampagnen ist die Möglichkeit, Millionen von Nutzerdaten automatisch zu verarbeiten. Dadurch ist Gläser und Flaschen in der Lage, die richtigen Kunden gezielt anzusprechen, die Kampagnenverwaltung zu vereinfachen, den Conversion-Wert zu steigern und die Reichweite der Kampagne zu erhöhen.

Die Ergebnisse

Gläser und Flaschen übertraf mit smarten Shopping-Kampagnen alle Ziele, die sich das Unternehmen gesetzt hatte. So wurden insgesamt 145 % mehr Conversions erzielt, während der Cost-per-Conversion um 50 % reduziert wurde. Dank dieser Ergebnisse konnte Gläser und Flaschen seinen Umsatz um 102 % und den ROAS (Return-on-Advertising-Spend) um 69 % steigern.

Die Marktauswirkungen

Die Umstellung auf vollautomatisierte Kampagnen spiegelt sich auch im Nutzerverhalten wieder: : Kunden verbringen nun mehr Zeit auf der Website des Unternehmens, was sich wiederum positiv auf die Online-Verkaufszahlen auswirkt. Dank Automatisierung ist Gläser und Flaschen in der Lage, die richtige Zielgruppe anzusprechen, sich auf dem Markt zu behaupten und der Kundenfluktuation effektiv entgegenzuwirken. Aufgrund des großen Erfolgs mit smarten Shopping-Kampagnen plant das Unternehmen weitere Investitionen in Automatisierungslösungen von Google Ads.

Zusammenarbeit mit NSG Net Solution

Gemeinsam mit der Agentur NSG automatisierte Gläser und Flaschen sein Google Ads-Konto. So wurden manuell verwaltete
Shopping-Kampagnen in vollständig automatisierte smarte
Shopping-Kampagnen umgewandelt. Dadurch konnten im Vergleich zu früheren Kampagnen deutlich bessere Ergebnisse erzielt werden. Die Vorteile der
Automatisierung sind im gesamten Konto sichtbar.

"Die strategische Zusammenarbeit mit Google und unserer Agentur NSG Net Solution GmbH ist seit Jahren ein wesentlicher Erfolgsfaktor unserer Marketingstrategie. Mit dem Einsatz von automatischen Gebotsstrategien und smarten Shopping-Kampagnen konnten wir noch einmal eine deutliche Umsatzsteigerung erreichen und den ROAS um 69 % steigern. Wir freuen uns auf weitere gemeinsame Erfolge."

Stefanie Burmeister,
 Geschäftsführerin bei Gläser und Flaschen