

# CASE STUDY – A.I.-BASIERTE WERBUNG ÜBERTRIFFT DAS ROI-ZIEL UM 137%

*spacedealer*<sup>®</sup>

**HACH**  
WERBEN  
SCHENKEN  
ÜBERRASCHEN

 **rocketfuel**  
Artificial intelligence. Real results.

# SPACEDEALER & ROCKET FUEL ERREICHEN PROFITABLE B2B-KUNDEN FÜR HACH



1. B2B-  
ZIELGRUPPE  
ERREICHEN



2. LEADS  
GENERIEREN



3. SALES  
GENERIEREN

# HERAUSFORDERUNGEN: KLEINER RETARGETING POOL & NISCHENZIELGRUPPE

1.



KAMPAGNENZIELE VON HACH,  
SPACEDEALER UND ROCKET FUEL  
DEFINIERT

2.



HERAUSFORDERUNG 1:  
KLEINER RETARGETING POOL

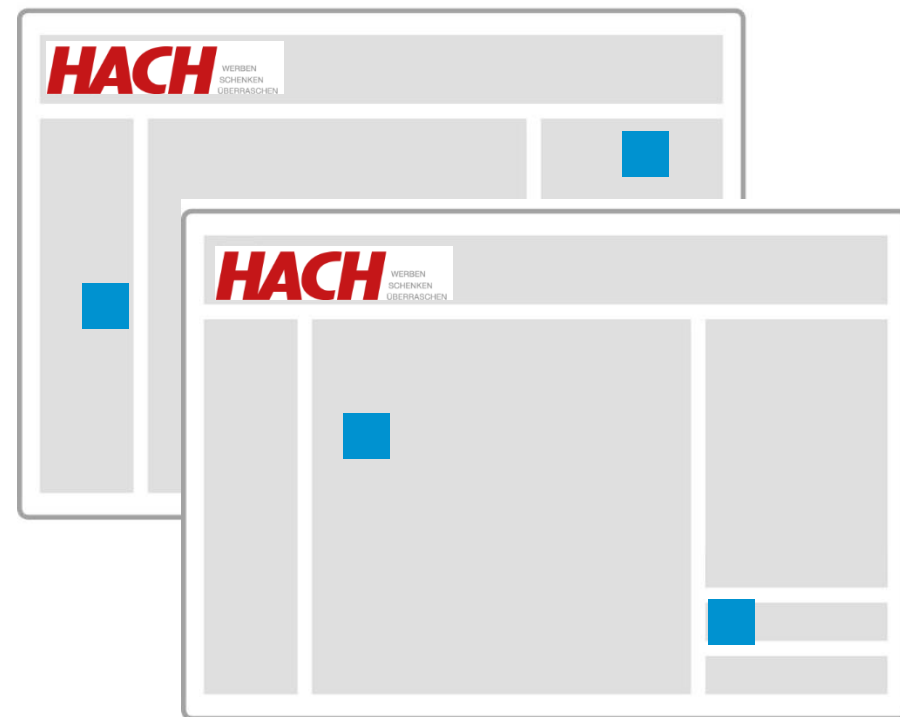
3.



HERAUSFORDERUNG 2:  
SPEZIFISCHE NISCHENZIELGRUPPE:  
B2B ENTSCHEIDER

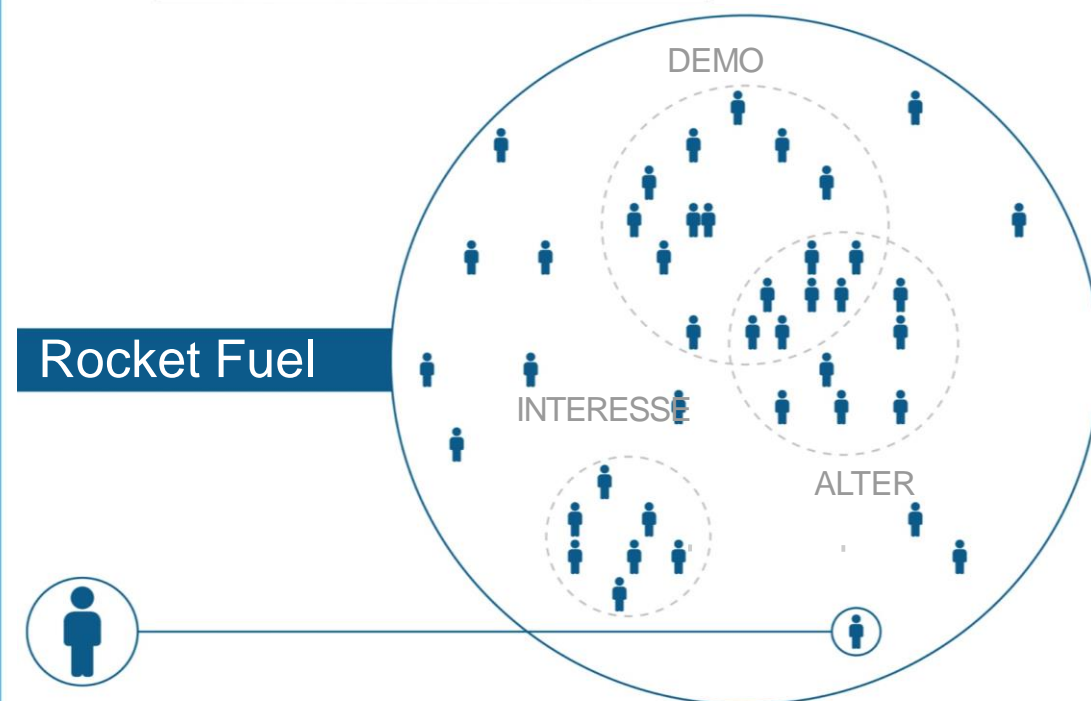
# UNSER ANSATZ: ALGORITHMISCHE OPTIMIERUNG

4.



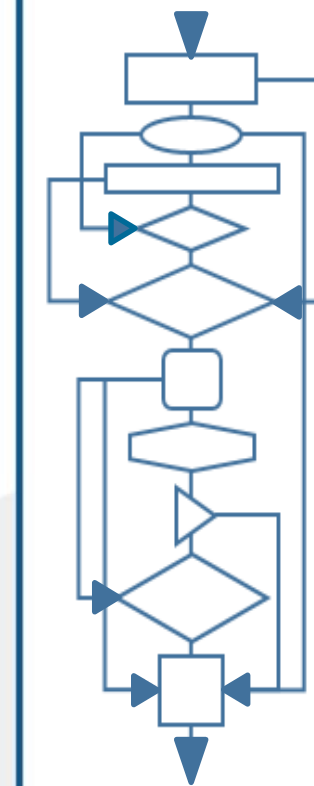
PIXELS AUF WEBSITE  
5 WOCHEN VOR KAMPAGNENSTART

5.



KAMPAGNE OHNE VORGABEN ZUR  
ANSPRACHE DER RELEVANTEN USER

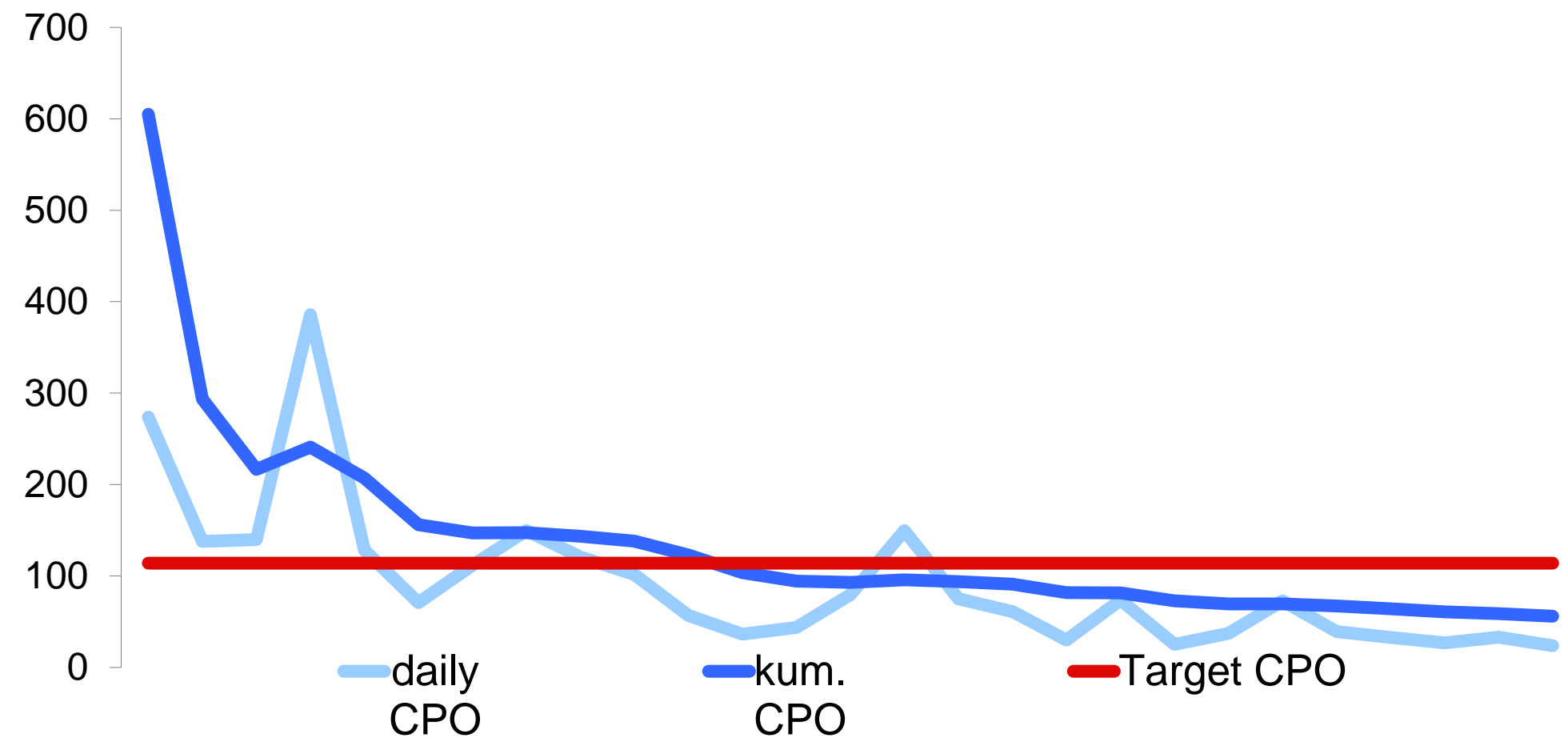
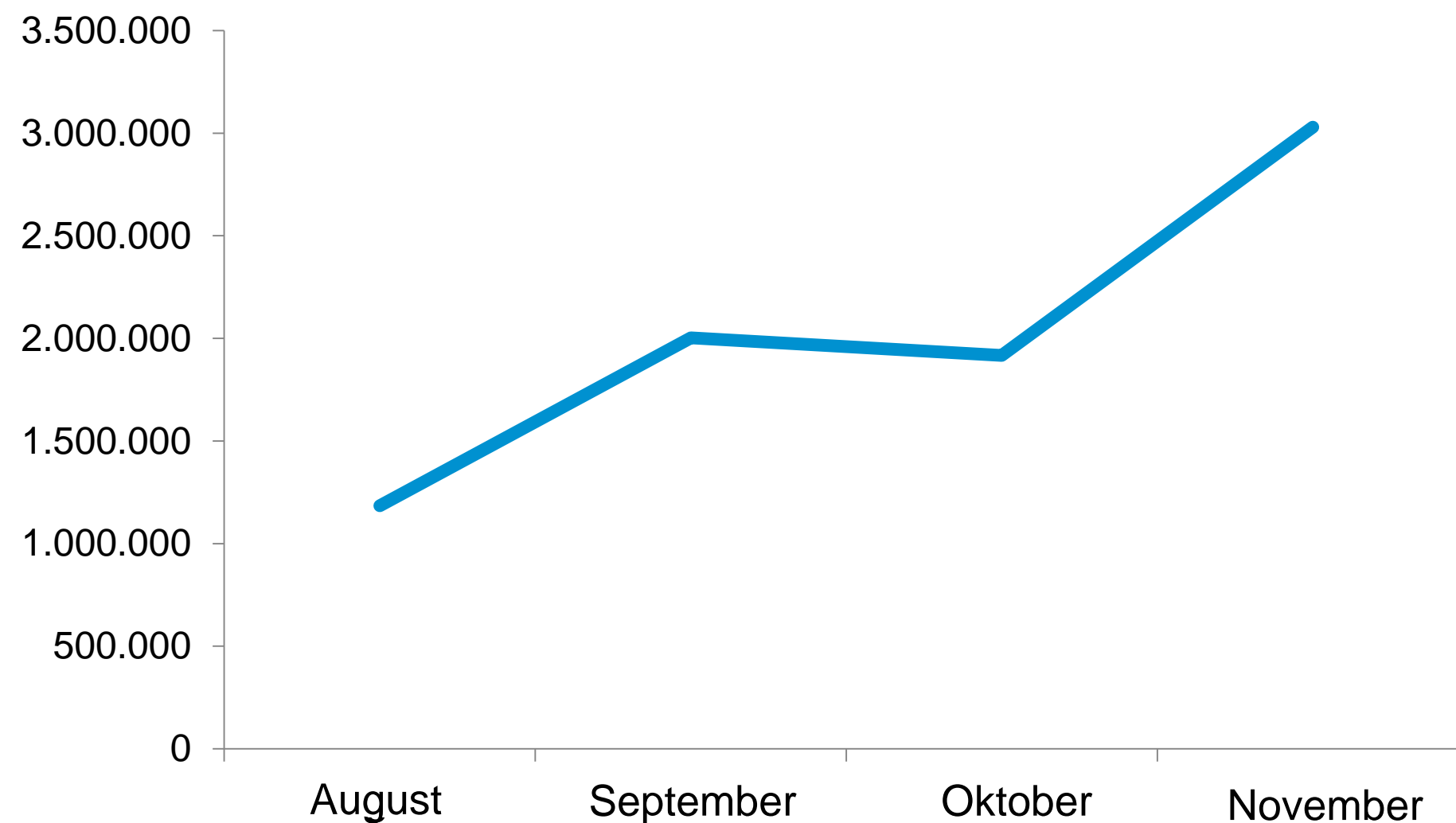
6.



- PROSPECTING/  
RETARGETING SPLIT
- WOCHENTAG
- CREATIVES

LAUFENDE AUTO-OPTIMIERUNG AUF  
DIE PERFORMANTESTEN  
KOMBINATIONEN

# ERGEBNISSE: 156% GRÖßERE USERBASIS, 1.184.064 NEUE POTENZIELLE HACH-KUNDEN UND POSITIVE & STETIGE CPO-ENTWICKLUNG



**1.184.064** mehr potenzielle HACH-Kunden wurden erreicht!

CPO 32% ...CPL 65% ...ROI 137%  
besser als Zielsetzung

# EINE FRUCHTBARE, LANGFRISTIGE PARTNERSCHAFT



AM ENDE DER 3-  
MONATIGEN KAMPAGNE  
wurde Rocket Fuel  
bevorzugter DR Partner für  
Kampagnen mit spezifischer  
Zielsetzung

„Seit spacedealer einen großen Teil unseres Display-Werbebudgets für Rocket Fuel aufwendet, hat der Absatz deutlich angezogen. Ich bin überzeugt (und erfreut), dass wir gemeinsam mit spacedealer den richtigen Anbieter zur Steigerung des relevanten B2B-Traffic auf unserer Website gefunden haben.“

Benjamin Scholl, Online Marketing Manager, HACH KG

*spacedealer*<sup>®</sup>

**HACH**  
WERBEN  
SCHENKEN  
ÜBERRASCHEN

 **rocketfuel**  
Artificial intelligence. Real results.