

Programmatic Retargeting @ WeltSparen

Dr. Saskia Appelhoff

Hamburg, 15.03.2016
d3con



Europas führendes Zinsportal für Tages- und Festgeld



11 Länder
13 Partnerbanken
73 Produkte

Gesamte Bilanzsumme unserer Partnerbanken

233.418.900.000 €

96%



Unserer Kunden
würden uns weiterempfehlen

700 Mio.
vermittelte Einlagen

30.000
registrierte Kunden



bis Ende 2015

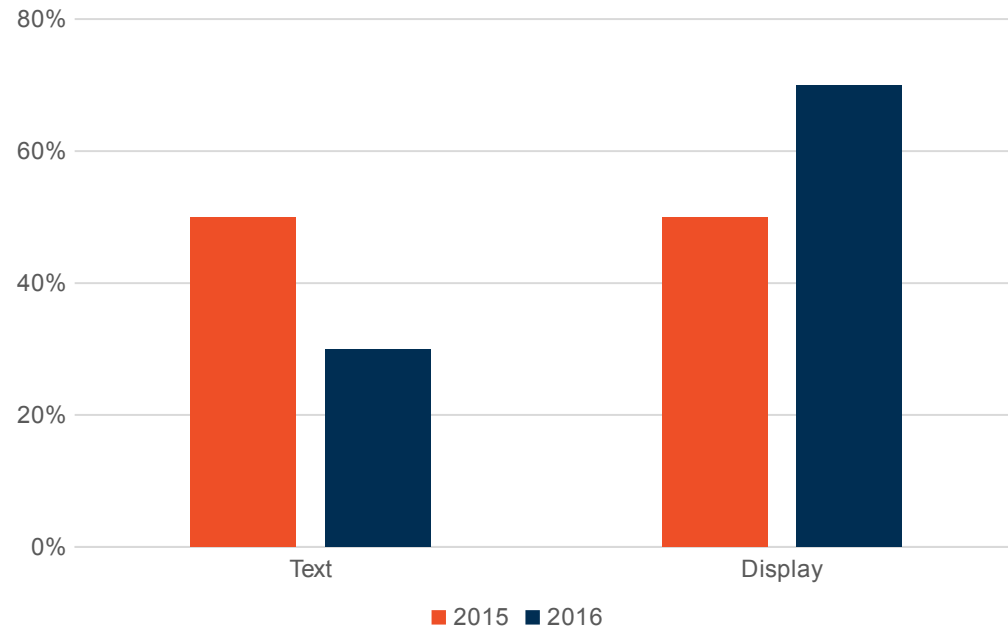
Unsere Herausforderungen im Marketing:

- Längere Entscheidungsfindung, da sehr hohe Warenkörbe
- Erklärungsbedürftiges Produkt
- Unemotionales Produkt
- Kein Impulskauf

▫ Retargeting als wichtiger Bestandteil des Marketing Mix



Verschiebung von Text Ads hin zu Display Formaten



- 2015: Kommunikationsfokus auf dem Produktnutzen (Aufbau der Bekanntheit)
- 2016: verstärkte Konvertierung über emotionalere Display Formate, vor allem programmatisch eingekaufte Großformate im Desktopbereich (5 → 15%)
- Text Ads jetzt verstärkt im Mobile-Bereich

□ CPA ist um 33% gesunken bei gleichzeitiger Skalierung des Budgets



#bessersparen

Vielen Dank!

saskia.appelhoff@raisin.com