

Uhren-Hersteller Holzkern erzielt mit Outbrain herausragende Conversion Rates

Branche

Lifestyle

Produkte

Outbrain Amplify, Custom Audiences, Retargeting, OB Code

Überblick

Holzkern ist ein Uhrenhersteller aus Österreich, der sich auf die Verwendung der Naturmaterialien Holz und Stein spezialisiert hat. Das Unternehmen möchte mit den hochwertig verarbeiteten Produkten für jeden Menschen ein persönliches Stück Natur schaffen, das täglich daran erinnert, das Beste aus seiner Zeit zu machen.

Holzkern vertreibt seine Uhren über einen eigenen Online-Shop. Um effizient qualifizierten Traffic zu generieren und Online-Verkäufe zu erzielen, setzt Holzkern auf Native Advertising mit Outbrain.

Lösung

Die Anzeigen des Uhrenherstellers werden über das gesamte Premium-Publisher Netzwerk der Region D/A/CH ausgespielt. Proprietäre Interessendaten sorgen dafür, dass vor allem die Nutzer angesprochen werden, die eine hohe Affinität zu den Produkten von Holzkern zeigen. Zusätzlich können jederzeit manuelle Optimierungen wie der Ausschluss von Publishern oder Segmenten, die nicht die gewünschten Ergebnisse erzielen, vorgenommen werden.

Neben regulären Kampagnen nutzte Holzkern auch Retargeting mit Custom Audiences. Damit werden Nutzer, die für Holzkern bereits Interesse zeigten, mit weiteren Anzeigen erneut getargetet, um sie weiter durch den Sales Funnel zu führen. Darüber hinaus verwendet Holzkern auch OB Code, um Benachrichtigungen zu erhalten, sobald eine Kampagne das Tagesbudget erreicht hat, und das Budget bei guter Performance zeitnah zu erhöhen.

Outbrain ist für uns eine hochperformante Plattform, mit der wir unsere Reichweite über die etablierten Social-Kanäle hinaus erweitern können. Wir sehen im Jahresvergleich einen deutlichen Performance-Anstieg. Es hat sich für uns also gelohnt, dranzubleiben, um das volle Potenzial von Native auszuschöpfen. Wir sind sicher, dass wir auch in Zukunft hervorragende Ergebnisse mit Outbrain erzielen werden.

– Martin Hopp, Head of Native Marketing bei Holzkern



Ergebnisse

Holzkern konnte mit Outbrain hervorragende Ergebnisse erzielen: Die Retargeting-Kampagnen konnten die Conversion Rate um nahezu Faktor 3 verbessern und den Cost-per Acquisition (CPA) um 68% reduzieren. Die Ergebnisse in Österreich, dem Heimatmarkt von Holzkern, überzeugten ebenfalls: Innerhalb eines Jahres - von 2019-2020 - ließ sich die Conversion Rate durch stetige Kampagnenoptimierungen um 20% verbessern. Der CPA konnte in 2020 im Vergleich zum Vorjahr mit Outbrain sogar um fast 40% reduziert werden.

Retargeting Kampagnen

291%

Uplift CVR

-68%

CPA Reduzierung

AT Optimierung 2020 vs 2019

18%

Uplift CVR

-38%

CPA Reduzierung