

# OGEE + ADRIZER

## Hautpflegemarke Ogee steigert Online-Umsatz und erzielt einen ROAS von 180%

### Branche

Beauty & Kosmetik

### Ziele

Online-Umsatz & ROAS

### Herausforderung & Ziel

Die bio-zertifizierte Luxus-Hautpflegemarke Ogee suchte gemeinsam mit der preisgekrönten Agentur AdRizer einen Partner, um den Online-Umsatz zu steigern sowie einen hohen ROAS und niedrigen CPA zu erzielen. In der Vergangenheit konzentrierte sich ein großer Teil der Werbeausgaben von Ogee auf Facebook. Als die Performance Anfang 2021 einbrach, suchte AdRizer nach Möglichkeiten, Ogees Werbekanäle zu diversifizieren und gleichzeitig die Conversions effizient zu maximieren. Mit ihrem umfassenden Wissen und jahrelanger Erfahrung im Bereich Native Advertising wandte sich AdRizer an Outbrain und erreichte so hervorragende Ergebnisse.



„Es ist faszinierend, wie gut CBS funktioniert. Wir waren begeistert, als wir den Traffic und die Conversions sahen, nachdem wir die Anfangseinstellungen vorgenommen und das Tool dann in Ruhe gelassen hatten. Ab einem bestimmten Punkt haben wir unsere Budgets täglich verdoppelt.“

Outbrain liefert die besten Ergebnisse und übertrifft andere Anbieter jedes Mal. Outbrain hat von unseren nativen Partnern bei weitem am besten abgeschnitten – es gab nichts Vergleichbares.

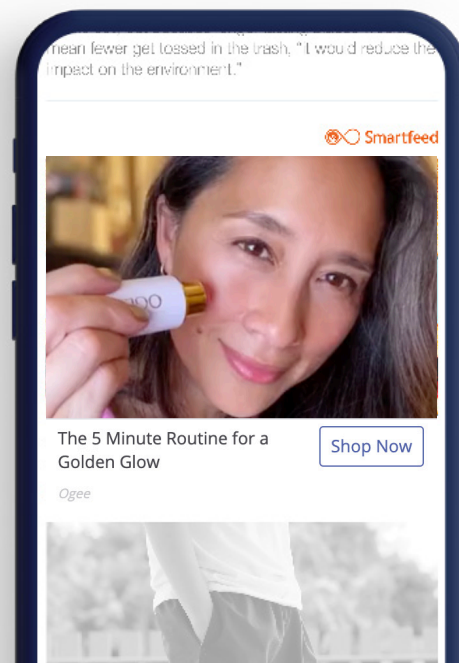
Nach dem iOS 14-Update für Facebook musste Ogee seine Facebook-Bemühungen neu ausrichten. Dies ermöglichte es uns bei AdRizer, den Werbemix zu diversifizieren und Outbrain weiter zu skalieren, vor allem mit Clip-Anzeigen. Ab dem Moment, ab dem wir Clip einsetzten, starteten unsere Kampagnen voll durch.“

– Tyler Torcivia, Digital Strategist bei AdRizer

### Lösung

Das Ogee-Team bei AdRizer arbeitete eng mit ihrem Outbrain Customer Success Manager zusammen, um eine perfekte Strategie zu erstellen:

- Sie testeten Outbrains neuestes Performance-Anzeigenformat Clip, welches Engagement-orientiert (u.a. mit einem CTA-Button) Kurzvideos nutzt, um User zum Handeln zu bewegen.
- Des Weiteren nutzten sie den Target-ROAS Modus von Conversion Bid Strategy, Outbrains Auto-Optimierungstool, dessen prädiktive KI und Automatisierung den ROAS und CPA optimiert.
- Sie kombinierten die Automatisierung und Leistung von Conversion Bid Strategy und nahmen alle notwendigen manuellen Anpassungen vor, einschließlich Budgetzuweisung und Publisher-Allow-Liste.
- Darüber hinaus entwickelten und testeten sie verschiedene Creatives für jedes ihrer Skincare-Produkte.



## OGEE + ADRIZER

# Hautpflegemarke Ogee steigert Online-Umsatz und erzielt einen ROAS von 180%

## Ergebnisse

Clip ermöglichte es Ogee, ihre Kurzvideos zu nutzen, um ihre Produkte zu präsentieren und gleichzeitig den Online-Verkauf zu maximieren. Zudem konnte AdRizer mit Conversion Bid Strategy taktische Benchmarks setzen und sich dabei auf den fortschrittlichen Algorithmus von Outbrain verlassen, um die Conversions zu maximieren.

# 180%

ROAS

# 76%

niedrigerer CPC als Facebooks  
Beauty Vertical Benchmark

# 14.000

Conversions in nur 4 Monaten

