

# Breuninger erzielt mit Conversion Bid Strategy herausragende CVR

## Branche

Fashion/E-Commerce

## Ziele

Verkauf

## Produkte

Conversion Bid Strategy

## Überblick

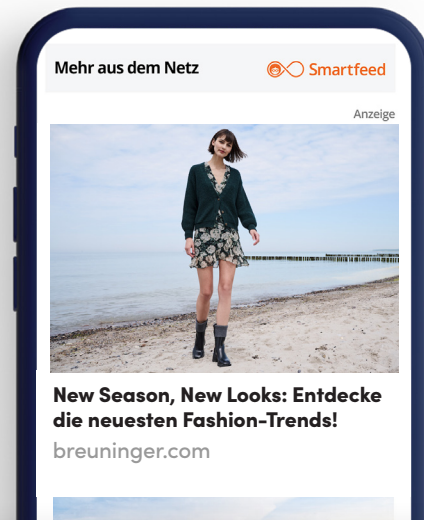
Breuninger ist ein erfolgreiches Mode- und Lifestyle-Unternehmen. In den 13 Department Stores und im Online-Shop bietet Breuninger ein Einkaufserlebnis der besonderen Art. Über 1.200 Marken, darunter Premium-Brands und Newcomer-Label können modebegeisterte Kunden auf [Breuninger.com](https://www.breuninger.com) entdecken.

Um möglichst effizient Verkäufe im Online-Shop zu erzielen, nutzte Breuninger die Native-Advertising-Plattform Outbrain und hier insbesondere die Conversion Bid Strategy.

## Lösung

Aufgrund der Premium-Marken, die Breuninger im Online-Shop anbietet, ist es essentiell für das Modeunternehmen, die richtige modeaffine Zielgruppe zu finden. Dabei hilft Outbrains enorme Reichweite (in Deutschland 91% aller Internetnutzer über 16 Jahre\*) und die proprietären Interessendaten, die sicherstellen, dass die richtigen Personen die Anzeigen sehen. Breuninger fokussiert sich bei den Kampagnen auf die Ansprache von Neukunden. Über die passenden Creatives, die die Looks der Zielseiten aufnehmen, kann Breuninger schon in der Ansprache auf Outbrains großflächigen Formaten ein effizientes Targeting erreichen.

Um die Conversions zu maximieren, setzt Breuninger zudem auf Fully Automatic Conversion Bid Strategy von Outbrain. Mit diesem Tool können Werbetreibende automatisch unterschiedliche Kampagnenparameter wie den CPC und den Bid für eine Rubrik oder eine bestimmte Uhrzeit optimieren, um die größte Anzahl an Conversions im Rahmen eines definierten Budgets zu generieren.



## Ergebnisse

Fully Automatic Conversion Bid Strategy kann die Conversion Rate und den CPA für Breuninger effizient optimieren. Breuninger erzielt eine Conversion Rate von bis zu 0,89% und verbesserte die im Vergleich zu Standard-Kampagnen ohne automatische Optimierung um 30%. Im Durchschnitt zahlt Breuninger nur 26% des ursprünglich vereinbarten Zielwerts für eine Aktion. Bei den bestperformenden Kampagnen sind es sogar nur 10%.

### 30%

Erhöhung der Conversion Rate mit CBS  
(Im Vergleich zu Standard-Kampagne)

### 90%

unter CPA-Zielwert mit CBS  
(Maximalwert)

### 74%

unter CPA-Zielwert mit CBS  
(Durchschnitt)

### 0,89%

CVR

Kontaktieren Sie jetzt Ihre Outbrain Ansprechpartner, um mehr über unsere Lösungen zu erfahren!

\*Potenzielle Reichweite: 54,7 Mio. Nutzer = 91% der Internetnutzer in Deutschland über 16 Jahre (agof daily digital facts 3/2021)