

OMNICHANNEL-EINZELHÄNDLER OPTIMIERT MARKETING UND STEIGERT DEN ROI



Ein nationaler Einzelhändler arbeitete mit Analytic Partners zusammen, um die effizienteste Möglichkeit zu finden, Kunden über traditionelle und Online-Medien in einem stark saisonalen Markt zu erreichen.

Dazu untersuchte Analytic Partners mit einem adaptiven Ansatz, welche Medien und Botschaften den besten ROI liefern. Die Analyse führte zu einer Steigerung des ROI um 36 % und einem Wertzuwachs um \$ 16 Millionen.

ADAPTIVER ANSATZ OPTIMIERT KURZES SAISONALES FENSTER

HERAUSFORDERUNG

Unser Kunde ist ein nationaler Einzelhändler mit einem kurzen saisonalen Zeitfenster, in dem er den Großteil seines Umsatzes erwirtschaftet. Das Marketingteam stand vor der Herausforderung, vor der Saison große Werbeinvestitionen zu planen und dabei die Ergebnisse auch noch während der Saison anpassen und taktisch optimieren zu können.

LÖSUNG

Das Analytic Partners Team konzentrierte sich als Grundlage zunächst auf einen ganzheitlichen Marketing-Mix, indem es sich Klarheit über die Geschäftsfaktoren, den ROI und die Möglichkeiten zur Ausgabenoptimierung verschaffte. Es folgte eine adaptive Modeling-Lösung mithilfe von Unified Measurement, die sowohl strategische als auch taktische Erkenntnisse lieferte.

Das Team stellte fest, dass nationales Fernsehen und Websuche die effizientesten Medienkanäle waren und dass eine

starke Synergie zwischen Fernseh-, Such- und Display-Werbung besteht.

Weitere Analysen ergaben, wie der ROI kanalübergreifend verbessert werden kann; angefangen von spezifischen viertelstündlichen TV-Spots über Copy-Länge, Display und Format bis hin zur Nutzung anderer Synergien wie dem Lokalradio.

Basierend auf diesen Erkenntnissen und dem Wissen über kanalübergreifende Synergien wurde das digitale Marketing in der Hochsaison beobachtet und kontinuierlich optimiert, um die Ergebnisse in Echtzeit zu verbessern.

ERGEBNISSE

Nach Implementierung der neuen Taktiken konnte der Einzelhändler seinen ROI um 36 % steigern und einen Wertzuwachs von \$ 16 Millionen erzielen. In einem kurzen, aber wichtigen Zeitfenster führte

der ganzheitliche Ansatz zu einem beeindruckenden Umsatzwachstum.

▲ **ROI
VERBESSERUNG
UM 36 %**

▲ **WERTZUWACHS
UM \$ 16
MILLIONEN**

„Wir möchten uns noch einmal für Ihr Engagement zum Aufbau unserer Analytik bedanken. Sie zeigen uns durch Ihr Fachwissen, Ihre wissenschaftliche Vorgehensweise, Ihre Flexibilität und vor allem die hervorragende Zusammenarbeit immer wieder, dass wir uns für den richtigen Partner entschieden haben. Wir freuen uns auf viele weitere Projekte mit Ihnen!“

ERFAHREN SIE, WIE WIR AUCH IHR UNTERNEHMEN OPTIMIEREN KÖNNEN

Besuchen Sie AnalyticPartners.com