



AUDIENCE ADS

HOW TO: PRODUKTEINFÜHRUNGEN UNTERSTÜTZEN

AUFMERKSAMKEIT SCHAFFEN ZUR NEUEINFÜHRUNG EINER KÖRPERPFLEGE MARKE

DIE HERAUSFORDERUNG DER MARKE:

Die Einführung eines neuen Produktes ist immer ein besonderer Anlass und ein wichtiger Moment in der Kommunikationsstrategie. Es ist von besonderem Interesse die relevante Zielgruppe anzusprechen und gleichzeitig die Aufmerksamkeit auf das Produkt zu ziehen.

UNSER ANSATZ:

Um die Neueinführung bestmöglich zu unterstützen haben wir darauf gesetzt, Aufmerksamkeit in der Zielgruppe mit einer klaren Kaufabsicht in der Kategorie Body zu generieren. Neben Audience Ads, wurden auch zusätzliche Kampagnen mit dem Douglas Beautytester und dem Einsatz von SPAs geplant. Das Ziel lag hierbei darin das Markenbewusstsein weiter zu steigern und die Abverkäufe zu fördern.

DIE ERGEBNISSE:

Der Einsatz von Audience Ads in Verbindung mit SPAs und dem Douglas Beautytester zeigten dabei überzeugende Ergebnisse. So konnte nicht nur der Umsatz um 69 % gesteigert werden, auch die Conversion Rate stieg um 16 % an. Darüber hinaus entwickelte sich auch der Market Share positiv und erhöhte sich um 20 %.



Results

SKYROCKETING SUCCESS

\$	Revenue Evolution	+69 %
👁️	Conversion Rate Uplift	+16 %
📊	Market Share Evolution	+20 %