



ad agents

CASE STUDY

PRODUKTDATEN-OPTIMIERUNG STEIGERT KAMPAGNENUMSATZ

DIE HERAUSFORDERUNG

Um die vollen Potenziale von Shopping- und PMax-Kampagnen ausschöpfen zu können, sind hoch qualitative Produktdaten sowie top optimierte Titel unerlässlich. Viele Unternehmen, so auch Loberon Frankreich, stehen jedoch vor der Herausforderung, dass die ihnen zur Verfügung stehenden Produktdaten nicht optimal für den Einsatz in Shopping- und PMax-Kampagnen geeignet sind.

STRATEGIE & UMSETZUNG

Hier setzt die Produktdatenoptimierung von ad agents an: Mit dem Shopping-Feed-Optimizer (SFO-Tool) bietet ad agents ein selbst entwickeltes Tool zur Produktdatenoptimierung, das beim Feed-Management und der Optimierung der Produktdaten unterstützt. Der Titel-Optimierung kommt in diesem Zusammenhang eine zentrale Bedeutung zu, da sie die Klickraten auf Shopping- und PMax-Anzeigen und somit den Umsatz maßgeblich beeinflusst.

Vor diesem Hintergrund wurden die Loberon Frankreich vorliegenden Produktinformationen und Titel in einem ersten Schritt analysiert. In einem zweiten Schritt wurden die Titel um wichtige Attribute aus dem Feed angereichert, beispielsweise mit Varianten, Farben, Merkmalen, Abmessungen, Materialien und weiteren Kriterien. Sofern Attribute noch nicht angelegt waren, wurden diese ergänzt.

Shopping- und PMax-Kampagnen gehören aufgrund ihrer Umsatzrelevanz für jedes Unternehmen mit einem Onlineshop zu den wichtigsten Kampagnentypen. Beide Kampagnentypen sorgen für eine hohe Sichtbarkeit der Produkte in den Google- und Bing-Suchergebnissen, generieren aufgrund der in den Anzeigen dargestellten Produktinformationen qualifizierte Klicks und dienen so maßgeblich der Umsatzsteigerung.

ad agents GmbH
Tel. +49 7032 9969800
info@ad-agents.com
www.ad-agents.com



DIE ERGEBNISSE

Der Umsatz der entsprechenden Shopping- und PMax-Kampagnen hat sich nach der Titel-Optimierung positiv entwickelt – die Frage war jedoch, welchen Anteil daran die Titel-Optimierung hatte.

Die Veränderung der Umsatzzahlen ist von einer Vielzahl an Faktoren abhängig - allen voran von den eingesetzten Werbekosten, aber auch vom Wettbewerb, der allgemeinen Nachfrage oder saisonalen Einflüssen. Um die Auswirkung der Titel-Optimierung realistisch zu ermitteln, wurde für den französischen Account von Loberon eine komplexe Causal Impact Study durchgeführt. Diese statistische Methode schätzt die Wirkung eines Ereignisses zu einem bestimmten Zeitpunkt - hier die Optimierung der Produktdaten – auf den Umsatz im Zeitverlauf für die verschiedenen Shopping-Kampagnen in Frankreich. Das verwendete Vorhersagemodell berücksichtigt Veränderungen bei den Werbeausgaben sowie der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung.



Im Fall von Loberon fand die Einspielung des optimierten Shopping-Feeds im Juli 2023 statt. Die Causal Impact Study zeigt den tatsächlichen und modellierten Umsatzverlauf basierend auf diversen Einflüssen auf. Der tatsächliche Umsatz ist seit der Einführung der Produktdaten-Optimierung signifikant über den modellierten Wert gestiegen. Kumuliert ergibt sich ein Anstieg des Umsatzes um mehr als 20 Prozent, der mit großer Wahrscheinlichkeit auf die Produktdaten- und Titel-Optimierung zurückzuführen ist.

LOBERON ist eine europäische Home-Living-Brand, die unter dem Motto „Coming Home“ stilvolle Möbel, Wohnaccessoires und Textilien anbietet. Die Marke steht für Inspiration, Qualität und Emotionalität und hat sich in den vergangenen Jahren durch starkes Wachstum eine feste Position im Markt gesichert. Heute ist Loberon in zehn europäischen Ländern aktiv und spricht eine anspruchsvolle Zielgruppe an, die Wert auf Individualität und Atmosphäre legt.

„Dass sich mit einer Optimierung der Produktdaten solche signifikanten Umsatzsteigerungen einstellen würden, hat uns sehr überrascht. Es bestärkt uns wieder darin, dass die ad agents sowohl ihr Handwerk als auch uns als Kunden verstehen und uns nicht nur operativ, sondern proaktiv und strategisch zur Seite stehen.“

Martin Gittel, Director
Marketing & Sales, Loberon

ad agents GmbH
Tel. +49 7032 9969800
info@ad-agents.com
www.ad-agents.com

