

Buch.de steigert mit RLSA den Online-Umsatz

28.01.2016, 12:23 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *ad agents GmbH*

Sie kennen das: Sie suchen ein Buch im Internet, klicken auf mehrere Anzeigen, hinter denen sich verschiedene Shops verbergen und stöbern online. Aber Sie kaufen nicht. Am nächsten Tag setzen Sie Ihren online-Bummel mit einer Google Suche fort. An oberster Stelle der Textanzeigen springt Ihnen ein Shop ins Auge, den Sie am Vortag schon besucht haben. Sie wollen den Kauf jetzt zum Abschluss bringen, klicken auf die Anzeige und tätigen den Kauf.

Es könnte sein, dass Sie das Buch bei Buch.de gekauft haben, denn genau diese Art der Wiederansprache interessierter Kunden, kurz RLSA (Retargeting Lists for Search Ads) genannt, setzt der Online-Händler mit Hilfe der ad agents mit großem Erfolg ein. Mit Hilfe dieser Features konnte die wichtige Click-Through-Rate (CTR) um annähernd 900% gesteigert werden und die Kosten pro Bestellung (CPO) sanken um nahezu 40%. RLSA ist ein cookie-basiertes Feature, das Google bereitstellt, um interessierte Kunden erneut anzusprechen. Warum aber führt der Einsatz von RLSA nicht bei allen Unternehmen zu mehr Umsatz?

Buch.de ist ein online Händler für eine breite Produktpalette von Büchern über Musik bis hin zu Software, Spielen und Büroartikeln. Über 7 Millionen Produkte umfasst das online Angebot. Die Herausforderung für Buch.de bestand darin, die Vielzahl an Interessenten, die im online Shop stöbern und den Shop anschließend ohne Kaufabschluss verlassen, erneut anzusprechen. Vielleicht war der Interessent noch unentschlossen oder er wurde abgelenkt oder ihm fehlte die Zeit.

Mit Hilfe von Remarketing-Listen werden Nutzer wiedererkannt, die bereits bei Buch.de gestöbert haben. Bei erneuter Google-Suche nach relevanten Keywords sieht der Nutzer Anzeigen von Buch.de – und zwar an oberster Position. Zwei Dinge sind Voraussetzung für den Erfolg dieser Maßnahme: Die Identifizierung des Nutzers und das passende Gebot für den attraktiven Werbeplatz.

Bei jeder Google Suchanfrage läuft im Hintergrund eine Echtzeit-Auktion für die Belegung der Anzeigenplätze. Das Ergebnis ist Nanosekunden später auf der Ergebnisanzeige des Nutzers zu sehen. Der Erfolg von Buch.de beruht darauf, dass die Gebotspreise für wieder-erkannte Interessenten um ein Vielfaches und, innerhalb von Segmenten, unterschiedlich stark angehoben wurden. Auf diese Weise konnten Kunden mit sehr hoher Conversion-Wahrscheinlichkeit gezielt angesprochen werden. Sogar Anzeigen für generische Keywords, die tendenziell eher teuer und conversion-schwach sind, kamen für selektierte Segmente zum Einsatz.

Ausschlaggebend für die Zielerreichung von Buch.de war laut Anja Heinrich, Head of SEA bei ad.agents, insbesondere der intelligente Einsatz der Gebotssteuerung: „Zunächst haben wir das Gebot für Remarketing generell um 100% erhöht. Mit Hilfe aufwändiger Analysen konnten wir im nächsten Schritt besonders attraktive Kundengruppen ermitteln und sogar Unterschiede bei den Produktgruppen identifizieren. Für diese Segmente wurde der Gebotspreis nochmals erhöht.“

Der Erfolgsfaktor für Buch.de ist die Verbindung einer performance-orientierten Suchmaschinenwerbung zusammen mit ausgeklügelten und permanent optimierten Remarketing Listen. Was wieder beweist: Erfolg ist kein Zufall.

Portrait

Über ad agents GmbH:

Als eine der größten Performance Marketing Agenturen im deutschen Raum steuern die ad agents seit 10 Jahren die

Online Marketingkommunikation anspruchsvoller Kunden. Von SEA und SEO über Affiliate bis Display reichen die Maßnahmen, ergänzt um immer neue Technologien und Trends wie Paid Social, Data-Driven Display, Produktdaten-Marketing, Amazon und Shopping. Über 70 Experten beraten, konzipieren und steuern Online-Kampagnen nach Vorgabe individueller Kundenziele regional oder weltweit, über sämtliche digitale Kanäle und Devices. Zertifikate und Auszeichnungen von Google, BVDW, affilinet und anderen Organisationen sowie die Vielzahl zufriedener Kunden unterstreichen die Qualität der Marketingleistung.

News-ID: 888365 • Views: 604 (Stand: 01.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/888365/Buch-de-steigert-mit-RLSA-den-Online-Umsatz.html>