

ARTDECO cosmetic GmbH

ARTDECO lädt zum Weihnachtsshopping ein!

Wie ARTDECO mit der reichweitenstarken Inbox Ad den neuen ARTDECO Online-Shop bewirbt.

ARTDECO

FACTS & FIGURES

Werbetreiber:

ARTDECO cosmetic GmbH

Produkt:

Kosmetik

Media-Agentur:

Direktkunde

Kampagnenlaufzeit:

1. Kampagne Adventskalender: 01.12.14–07.12.14

2. Kampagne Männer-Special: 11.12.14–14.12.14

Zielgruppe:

Frauen: Alter 18+ Jahre

Männer: Alter 35+ Jahre

Werbemittel:

Inbox Ad

»Mit der Kampagne auf WEB.DE und GMX konnten wir in der Vorweihnachtszeit sowohl unseren Online-Shop bei der Zielgruppe Frauen pushen als auch Männer zum Kauf unserer Kosmetikprodukte als Geschenk anregen. Voraussetzung hierfür waren ein großer kreativer Spielraum bei der Umsetzung sowie der Einsatz eines effizienten Targetings mit dem Format Inbox Ad im FreeMail-Bereich.«

Alexandra Göpfert, Online Marketing Manager
ARTDECO cosmetic GmbH

DIE AUSGANGSLAGE

Die ARTDECO cosmetic GmbH ist Deutschlands Marktführer im Selektivmarkt der dekorativen Kosmetik (Parfümerien, Kaufhäuser etc.). Das Erfolgskonzept ist die Verbindung neuester Modetrends mit hoher Qualität und einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. Die Zielgruppe sind Frauen zwischen 25 und 60 Jahren. Um den neuen ARTDECO Online-Shop zu promoten, wurden gleich zwei Online-Kampagnen in der Vorweihnachtszeit mit der Inbox Ad geschaltet. Zum einen, um die Bestandskunden zum weiteren Kauf zu animieren und zum anderen den Nutzerkreis um Neukunden zu erweitern. Im Fokus der Kampagne standen die Kernzielgruppe Frauen ab 18 Jahren sowie außerdem Männer ab 35 Jahren, die noch kurzfristig zu Weihnachten Geschenke für Ihre Partnerinnen online bestellen konnten.

Aufgabe: Steigerung der Bekanntheit des ARTDECO Online-Shops durch Promotion-Aktionen für Frauen und Männer in der Vorweihnachtszeit. Neukunden sollen zum Kauf im Online-Shop aktiviert und durch das Markenerlebnis animiert werden, die Seite regelmäßig zu besuchen.



DIE UMSETZUNG

Der Online-Shop von ARTDECO wurde mit zwei unterschiedlichen Kampagnen beworben:

- Bewerbung des ARTDECO Adventskalenders über die Inbox Ad, die zur interaktiven Landingpage führte. Durch ein Gewinnspiel, bei dem man täglich gewinnen konnte, wurde ein zusätzlicher Anreiz zur Teilnahme an der Aktion und zum Wiederkehren geschaffen.

Targeting: Zielgruppe Frauen 18+ Jahre

- Darüber hinaus wurde eine weitere Inbox Ad-Kampagne speziell für Männer geschaltet, bei der besondere Geschenktipps für die Liebste zu Weihnachten gegeben wurden. Die Zustellung der Lieferung innerhalb von 48 Stunden und die Übernahme der Versandkosten ab 25€ Bestellwert stellten einen deutlichen Mehrwert für die Empfänger dar, um eine Bestellung online zu tätigen.

Targeting: Zielgruppe Männer 35+ Jahre

Inbox Ad – für jedes Marketing-Ziel mit maximaler FreeMail-Reichweite

Die Inbox Ad fügt sich auf natürliche Weise in das Postfach der Nutzer von WEB.DE und GMX ein und lässt sich wie eine normale E-Mail öffnen und darstellen. Damit bietet sie größtmöglichen, kreativen Spielraum für jedes Marketing-Ziel – ob Abverkauf, Branding oder vieles mehr!

Die Inbox Ad erreicht nahezu 100 % der FreeMail-Kunden bei WEB.DE und GMX, das entspricht 30 Mio. aktiv genutzten Mail-Accounts. Dank des Einsatzes von Targeting- und Retargetingmöglichkeiten ist die Inbox Ad präzise aussteuerbar – inkl. Frequency Capping und endgeräteunabhängig!

DIE ERGEBNISSE

Die Online-Kampagne konnte sehr gute Öffnungs- und Click-Trough-Raten verzeichnen. Der Bekanntheitsgrad des Online-Shops wurde gesteigert und die überdurchschnittlich lange Verweildauer auf der Landingpage bestätigte das Interesse der User. Neukunden erlebten die ARTDECO-Markenwelt auf eine sympathische Art und Weise und wurden zum Kauf animiert.

↓ Inbox Ad auf GMX – Kampagne Männer-Special:
25,65 % Öffnungsrate und 1,57 % CTR

The screenshot shows a GMX email interface. The main content is a list of emails. The highlighted email is from GMX, titled 'GMX präsentiert ARTDECO' with the subject 'Noch kein Geschenk für Ihre Liebste?'. Other emails in the list include offers for mobile services, insurance, and various discounts.

DAS FAZIT

Die optisch sehr ansprechenden und durch Targeting optimal ausgesteuerten Werbemittel kamen bei der jeweiligen Zielgruppe gut an. Durch einen prominenten Call-to-Action Aufruf konnte der Traffic im ARTDECO Online-Shop deutlich gesteigert und eine relevante Zahl an Neukunden gewonnen werden.

The advertisement is for ARTDECO's 'Beauty Classics' collection. It features a woman's face, several skincare products, and a gift box. The text includes 'Weihnachten naht! Jetzt noch das passende Geschenk finden.', 'Noch kein Geschenk für Ihre Liebste?', 'Verwöhnen Sie sie mit hochwertiger Pflege.', and 'ZUM GESCHENKTIPP'. A red banner at the bottom says 'GRATIS Geschenkbox* - solange der Vorrat reicht!'. Two boxes at the bottom right highlight 'Lieferung in 48h' and 'Ab 25€ versandkostenfrei'. A footer note states '*Die Geschenkbox können Sie einfach im Warenkorb hinzufügen.'

↓ Inbox Ad auf WEB.DE – Kampagne Adventskalender:

12,99 % Öffnungsrate und 9,12 % CTR

The screenshot shows a FreeMail inbox interface. The left sidebar contains folders like 'Ungelesen', 'Freunde & Bekannte', and 'Spam'. The main inbox area lists several emails, with the selected one being an advertisement for ARTDECO. The advertisement content is as follows:

Gewinnen Sie täglich! ARTDECO Adventskalender Vollansicht

Hinter jedem Türchen: Tolle ARTDECO Sets zu gewinnen!

ARTDECO

Wir wünschen eine schöne Weihnachtszeit

Machen Sie mit und gewinnen Sie täglich tolle Preise!

Entdecken Sie den Adventskalender von ARTDECO. Hinter jedem Türchen verstecken sich bezaubernde Produktssets.*

JETZT MITMACHEN & GEWINNEN >

Hauptpreis im Wert von **600 €**

10 22 8