

KUNDEN CASE STUDY



UTP AG

[underwear-shop.ch](https://www.underwear-shop.ch)

Die UTP AG skaliert Conversions und Umsatz.
Die Hutter Consult AG unterstützt im Bereich Digital Advertising.

[WWW.HUTTER-CONSULT.COM](https://www.hutter-consult.com)

KUNDE

Underwear Shop

Die grösste Auswahl an Qualitäts-Unterwäsche in der Schweiz ist in Weinfelden im Thurgau zuhause. Der Shop bietet ein breites Sortiment an Damen- und Herrenunterwäsche, sowie Socken und weitere Produkte aus dem Bereich Bekleidung, wie z.B. Bademoden oder Shirts, an. Der Fokus liegt dabei auf bekannten Marken, wie Calida, Puma, Jockey, etc.

Unternehmen

UTP AG

Kontakt

CHRISTOPH WALTER
GESCHÄFTSFÜHRER

Branche

E-COMMERCE

CHRISTOPH WALTER
GESCHÄFTSFÜHRER

«Die Hutter Consult AG betreut uns seit mehrere Jahren in strategischer und operativer Hinsicht betreffend allen Online Marketing Massnahmen, allem voran Facebook/Instagram und Google Ads. Wir schätzen die professionelle und unkomplizierte Zusammenarbeit sehr. Dank der Zusammenarbeit konnten die Umsätze über mehrere Jahre merklich gesteigert werden!»



AUSGANGSLAGE

Mittels Suchmaschinenmarketing sollten die Produktverkäufe im Portal «underwear-shop.ch», unter Berücksichtigung einer stabilen Rentabilität der Werbeanzeigen gegenüber Vorjahr, skaliert, und der richtigen Zielgruppe zugänglich gemacht werden.

Durch kontinuierliche Optimierung und Ausbau der Kampagnen, gezieltes Remarketing, Erhöhung der Reichweite und Skalierung der Mediabudgets in gut performenden Kampagnen, sollten die Umsätze gesteigert werden.

ZIELE



1

UMSATZ

Für das Fiskaljahr 2020 wurde eine Umsatzsteigerung von 40 % anvisiert. Als Ausgangswert diente hierbei der Umsatz aus dem Geschäftsjahr 2019.

2

RENTABILITÄT VON WERBEAUSGABEN

Der ROAS im Geschäftsjahr 2020 sollte dabei stabil gehalten werden.

3

MOBILE CONVERSION RATE

Die Conversion Rate der mobilen Webseite sollte um 1 % gesteigert werden.

4

REICHWEITE / BEKANNTHEIT

Zur Neukundengewinnung sollte die Reichweite in relevanten Kundensegmenten erhöht, und die Bekanntheit gesteigert werden.

5

REMARKETING

Für die gezielte Wiederansprache sollten relevante Zielgruppen aufgebaut und eingesetzt werden.

MASSNAHMEN

Um die definierten Ziele zu erreichen, wurden die Kanäle Google, YouTube und Display eingesetzt. Die Ausrichtung richtete sich an eine offene Zielgruppe, beschränkt auf die Schweiz und deutschsprachige Benutzer. Über den Kanal Google wurden Personen angesprochen, welche anhand hinterlegter Keywords die Produkte gesucht haben. Zum Einsatz kamen sowohl Erweiterte- und Responsive Textanzeigen. Im Displaynetzwerk kamen Responsive Displayanzeigen zum Einsatz, welche im Remarketing zum Einsatz kamen. YouTube wurde mit Discovery Anzeigen genutzt, um die Bekanntheit zu steigern, und gezielt auf spezielle Aktionen (Black Friday, Cyber Sale, etc.) hinzuweisen.

Tracking

Durch Implementierung eines Plattformübergreifendem Trackings auf Google Analytics, wurde eine Analyse der ROAS Treiber auf Produktebene ermöglicht. Aufgrund dieser Datengrundlage konnte der Fokus auf die Umsatzstärksten Produkte gesetzt, und die Optimierungen auf Produkt-, Suchbegriffs-, Anzeigengruppen- und Kampagnenstufe vorangetrieben werden.

Mobile UX

Im Sinne des «Mobile First» Gedankens, und weil die Webseite ca. 80 % mobilen Traffic-Anteil hat, die Conversion-Rate über mobile Geräte aber wesentlich tiefer war als über Desktop, wurde, durch gezielte Anpassungen benutzerfreundlicher Elemente, die Mobile Conversion Rate optimiert.

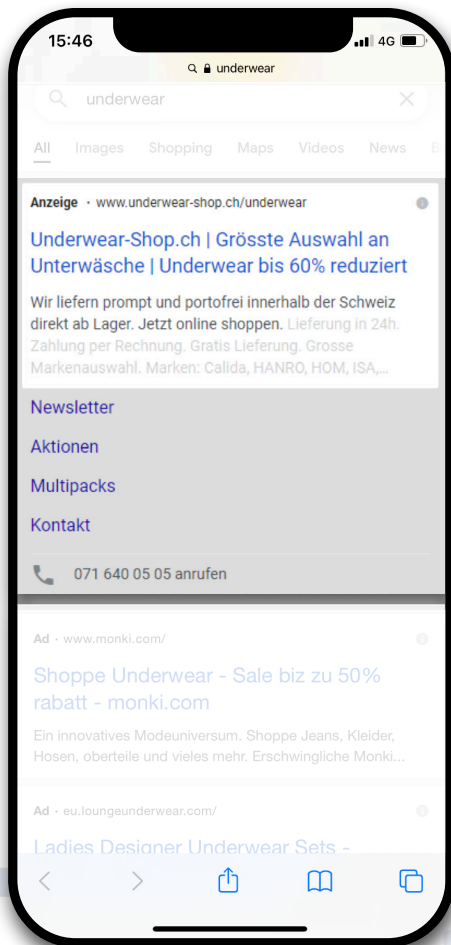
Remarketing

Durch Erstellung von Remarketing Zielgruppen auf ausgesuchten Produkten, Zielseiten und Nutzeraktionen, wurden Nutzerlisten generiert, und für spezifisches Remarketing im Google Display Netzwerk eingesetzt.

MASSNAHMEN

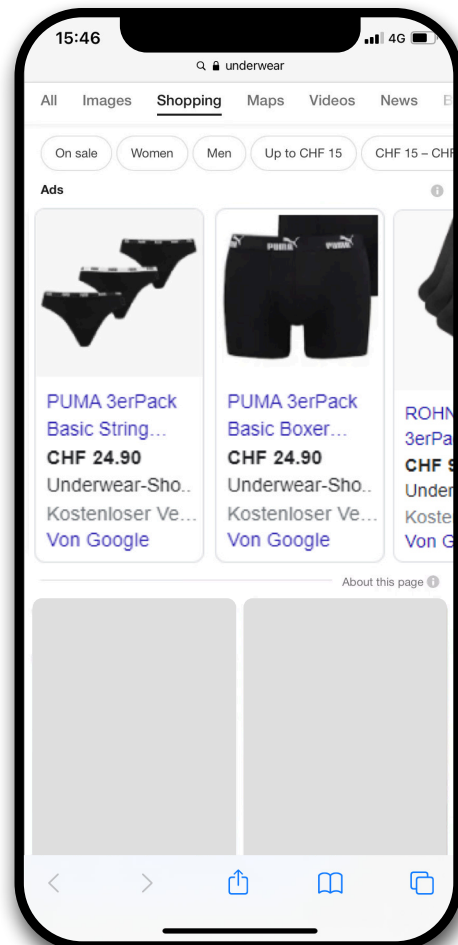
GOOGLE SUCHNETZWERK

Durch die Ausrichtung der Suchkampagnen, weg von Conversion Steigerung, hin zu einer Margengetriebenen Gebotsstrategie, wurden Budgets effizienter eingesetzt, Verkäufe gesteigert, sowie die Rentabilität der Werbeausgaben erhöht.



GOOGLE SHOPPING

Durch Fokussierung und Skalierung der Budgets in rentablen Produktkategorien, wurden diese gepusht und Mediabudgets rentabler eingesetzt. Durch zusätzliche Optimierungen am Datenfeed, und Strukturanpassungen der Kampagnen, konnte die Performance erheblich verbessert werden.



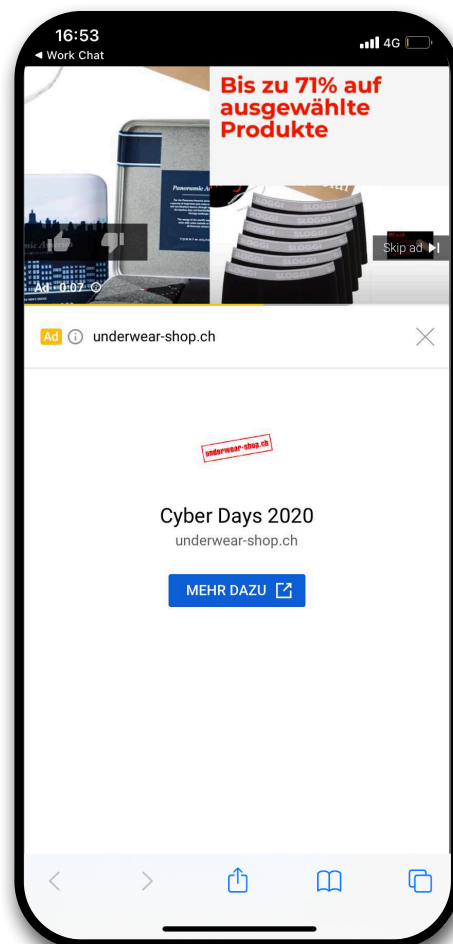
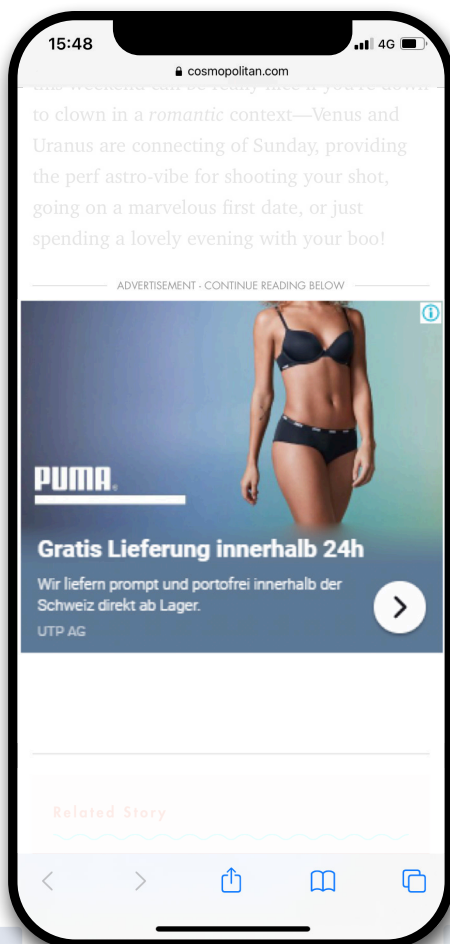
MASSNAHMEN

GOOGLE DISPLAY NETZWERK

Durch den Einsatz von Responsive Anzeigen im Displaynetzwerk sollte die Reichweite des Shops erhöht, und Nutzer über Remarketing erneut angesprochen werden.

YOUTUBE

Durch den Einsatz von sogenannten TrueView In-Stream Videos auf YouTube, wurde die Reichweite erhöht und Aufmerksamkeit für Aktionen generiert.



ERGEBNISSE



UMSATZ +99 %

Der Umsatz aus den Online-Massnahmen konnte gegenüber Vorjahr insgesamt um 99 % gesteigert werden.



ROAS +2 %

Die Rentabilität der Werbekosten wurde um 2 % gesteigert.



MOBILE CR +6 %

Die Conversion Rate über Mobile Zugriffe wurde um 6 % verbessert.



IMPRESSIONEN +38 %

Gegenüber Vorjahr wurden die Impressionen um 38 % erhöht.



REMARKETING + 14 LISTEN

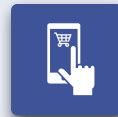
Im Fiskaljahr 2020 wurden 14 Remarketing-Listen, mit einem Umfang von 1'000 bis 300'000 Nutzer erstellt, und zur Wiederansprache eingesetzt.

EXPERTISE

In der gesamten Umsetzung der dargestellten online Marketingmassnahmen wurde die Expertise der Hutter Consult in unterschiedlichen Bereichen benötigt. Zum einen unterstützte die Hutter Consult bei der Entwicklung und Umsetzung der Strategie für eine optimale und kompromisslose Erreichung der Marketingziele über alle Kanäle hinweg. Zum anderen wurden Expertisen im Hinblick auf die Umsetzung, Analyse und anschliessender Optimierung der Kampagnen hinzugezogen.



**BERATUNG
& STRATEGIE**



**WERBUNG
& ADS**



GOOGLE ADS



MICROSOFT ADS



YOUTUBE ADS



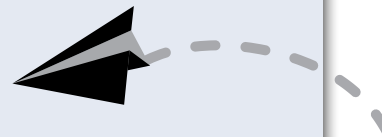
REMARKETING



ANALYTICS



MOBILE UX



IN VERBINDUNG BLEIBEN



**Kapellstrasse 6
CH 8355 Aadorf**



+41 52 508 70 10



info@hutter-consult.com



hutter-consult.com



**Blog & News | @hutterconsult
Unternehmen | @hutterconsultag**



Hutter Consult AG



WEITERBILDUNG & SPEZIALISIERUNG

SEMINARE & WORKSHOPS

**MARKETING
& ADVERTISING**

Facebook & Instagram, LinkedIn,
Google, YouTube und Pinterest



SEMINAR.HUTTER-CONSULT.COM