HOW TO SELL BIKES ONLINE

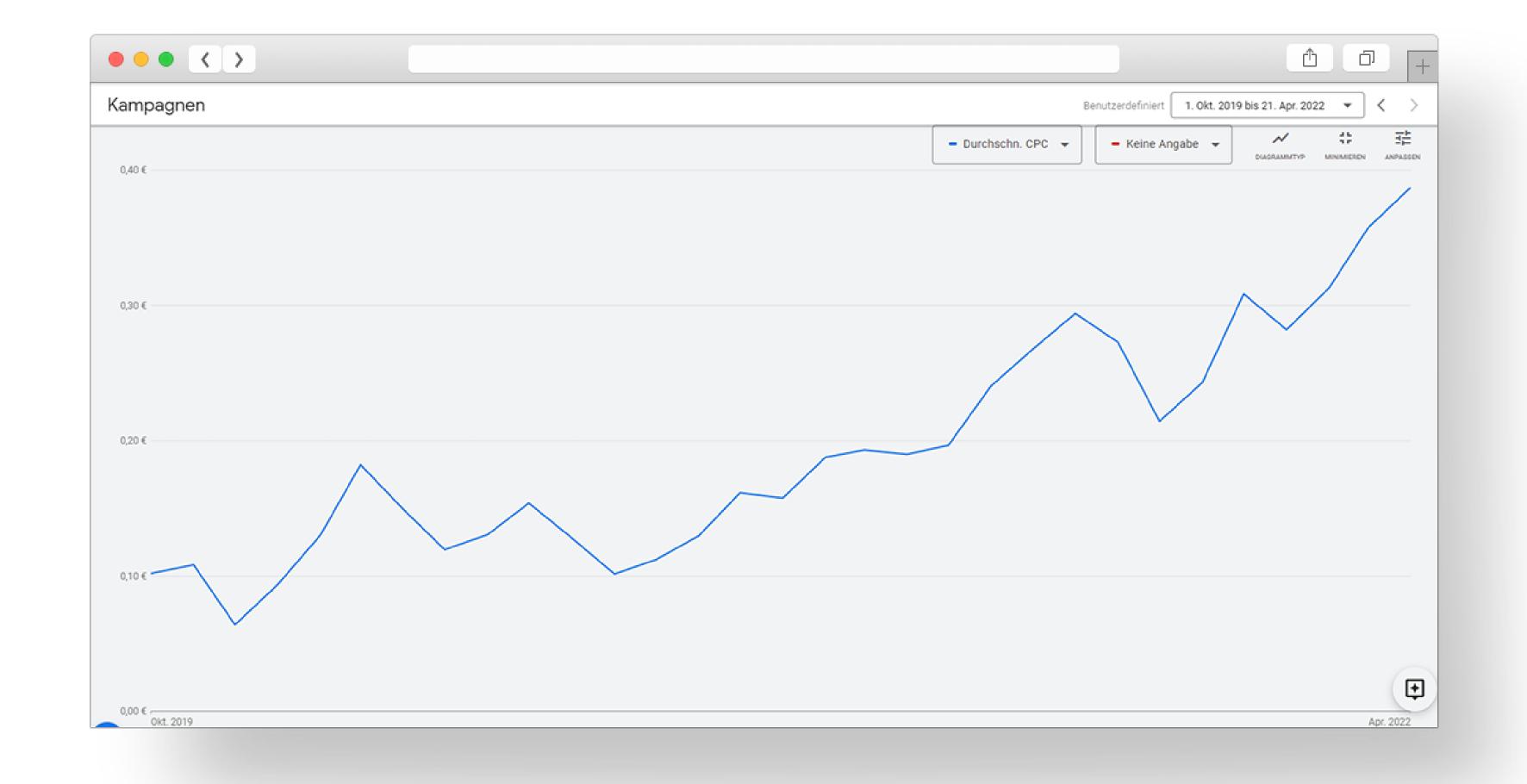
(FAST)

JALPSTÜRMER

Die Online Marketing Agentur für Sport-Unternehmen

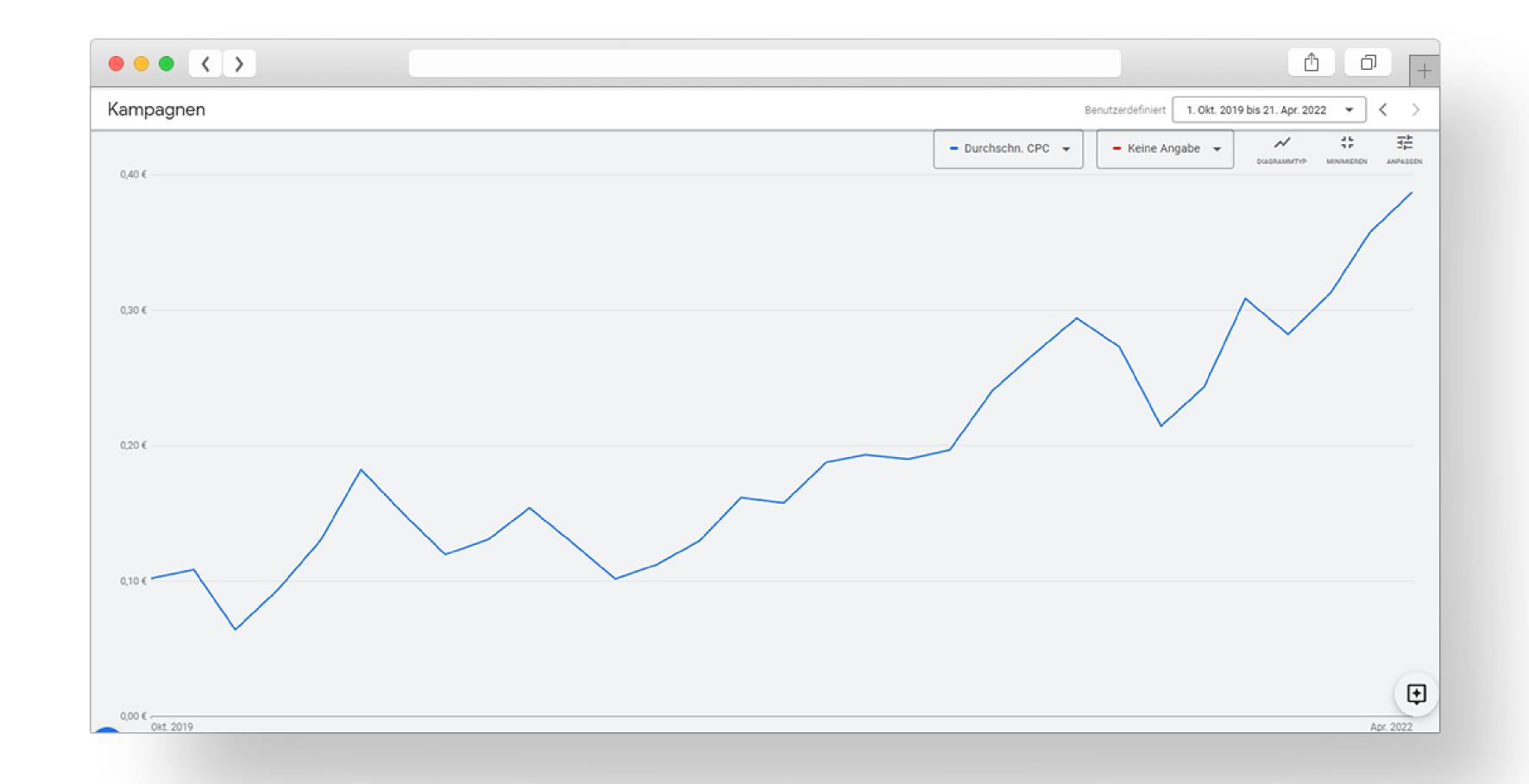


Status quo der Bike Branche



Mehr Wettbewerb & weniger Nachfrage

- mehr Gebote in "Auktionen"
- steigende
 Klickpreise &
 steigende CPMs
- weniger
 Profitabilität



Mehr Wettbewerb & weniger Nachfrage

- mehr Gebote in "Auktionen"
- steigende
 Klickpreise &
 steigende CPMs
- weniger
 Profitabilität

Outside the Box denken

→ 3 Marketing Hacks

Hack

Creative Testing als Faktor X

Hack

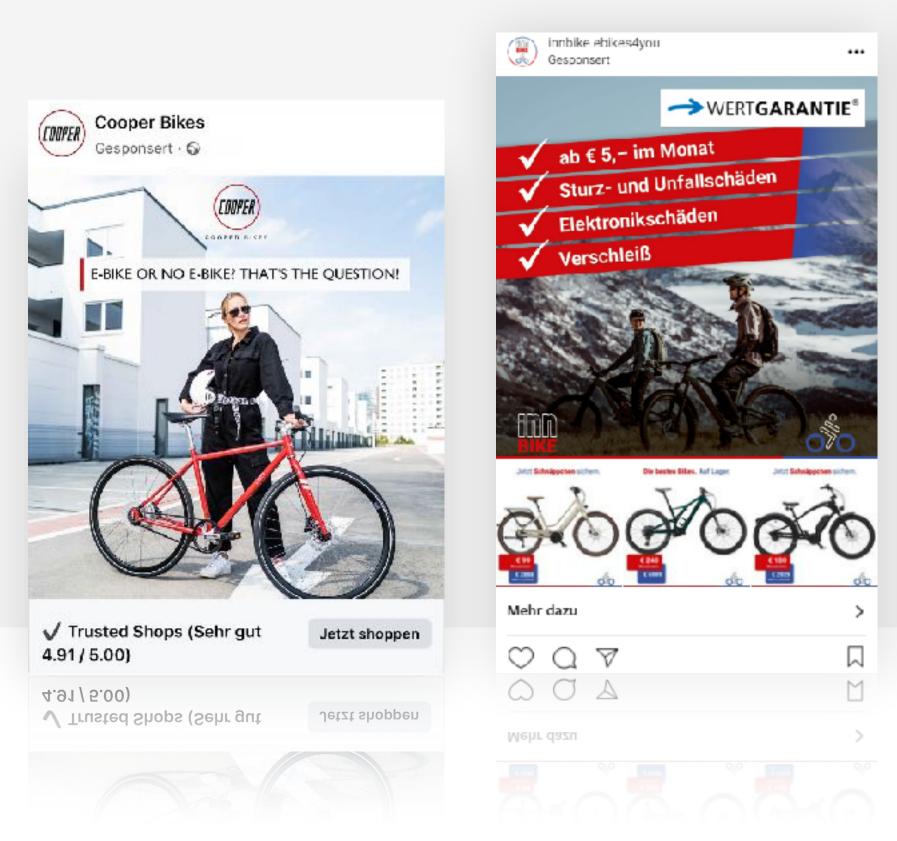
Markteting Automation Hack

Werbekostenzuschuss 2.0

Creatives: Ein Überblick

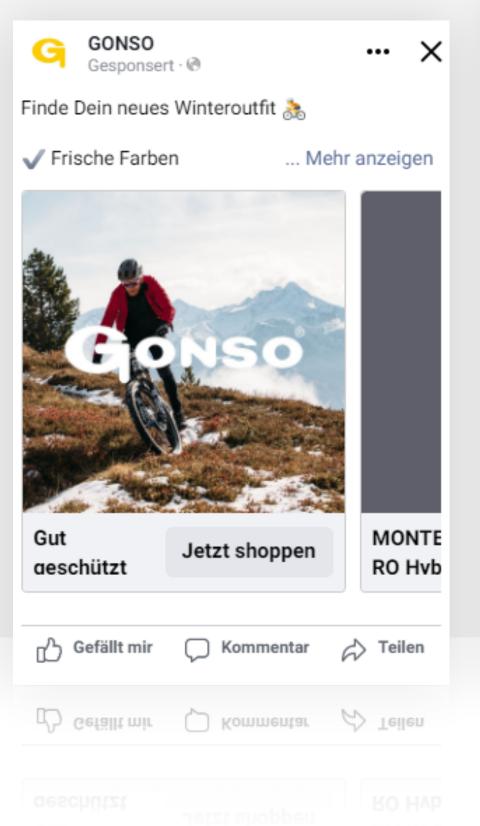
Creatives: Überblick

Image Ad

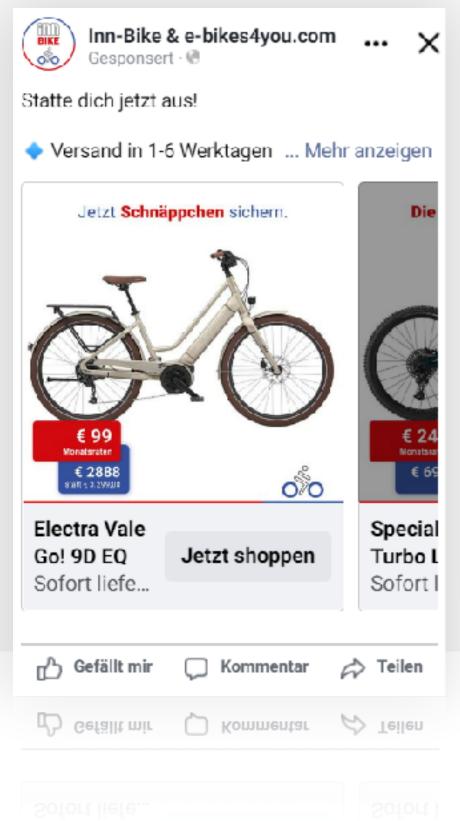


Collection Ad

Carousel Ad



Dynamic Ad

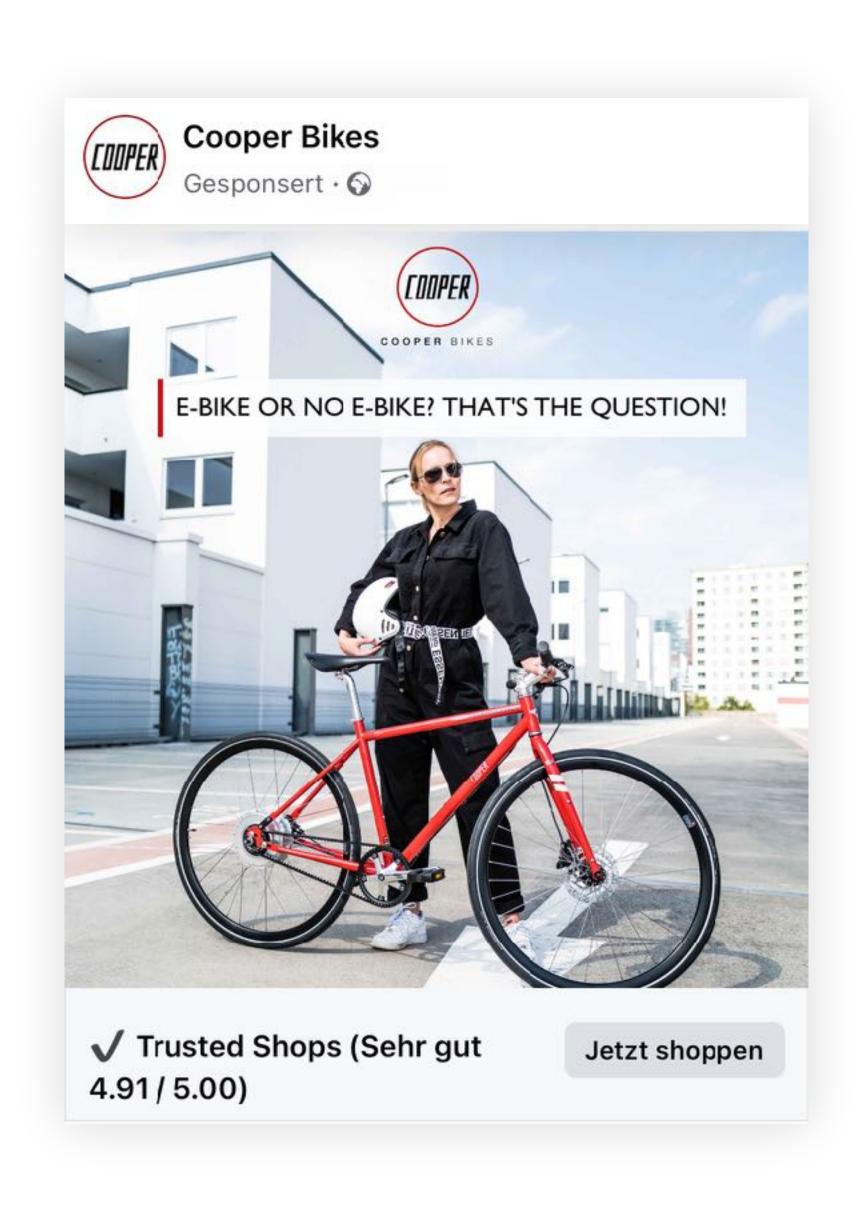


Video Ad

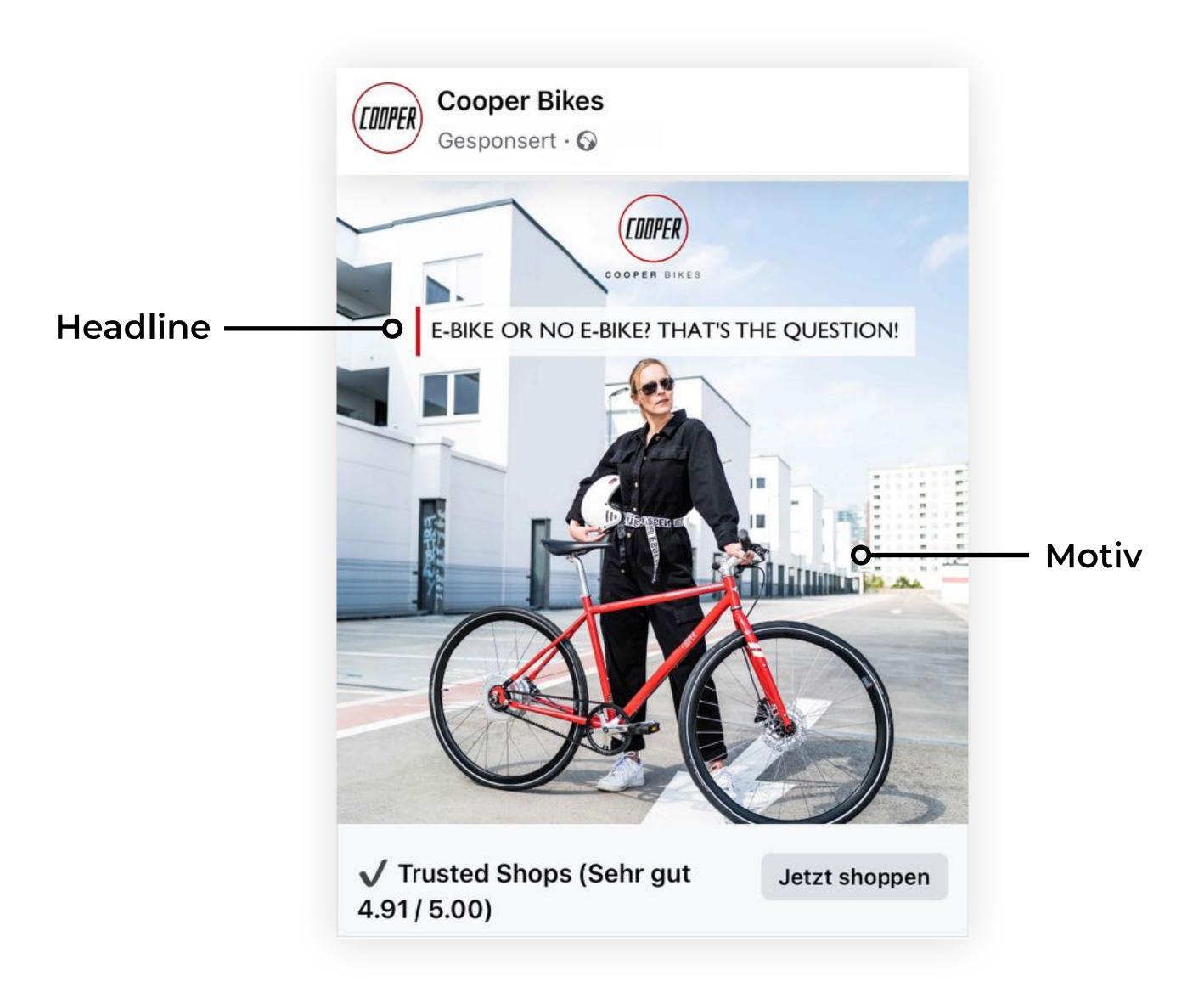


Testing Framework: Image Ads

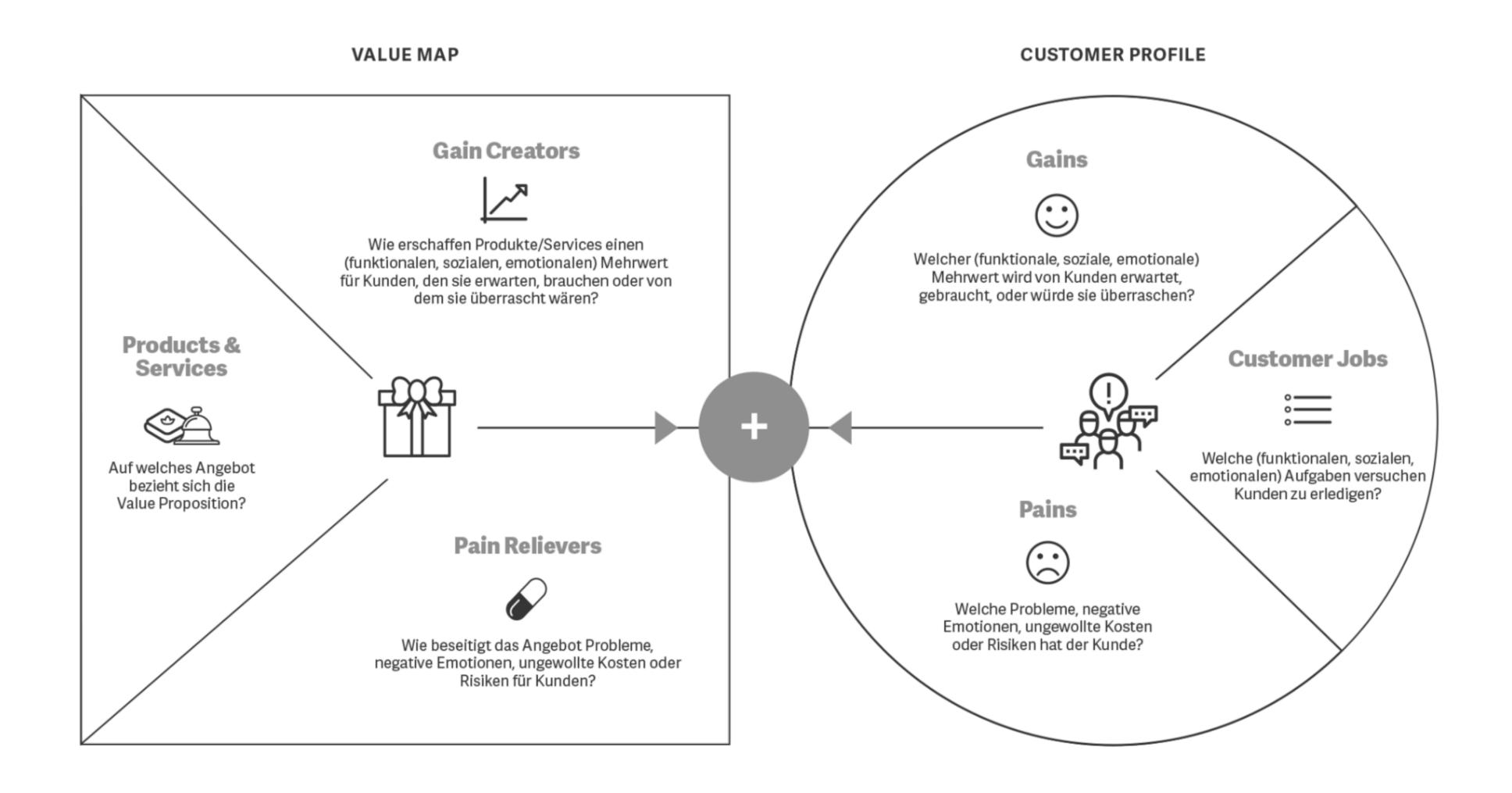
Creatives: Aufbau

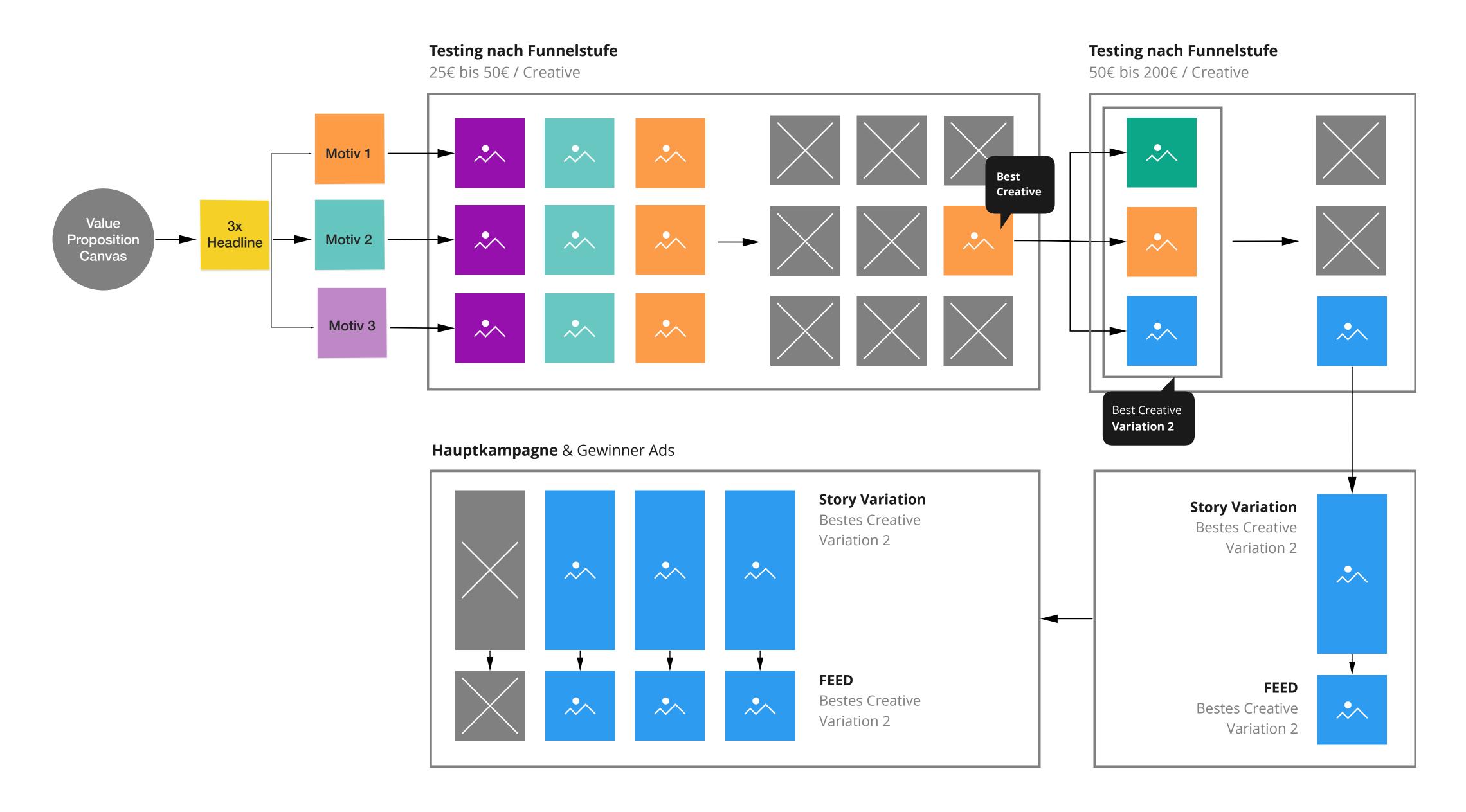


Creatives: Aufbau

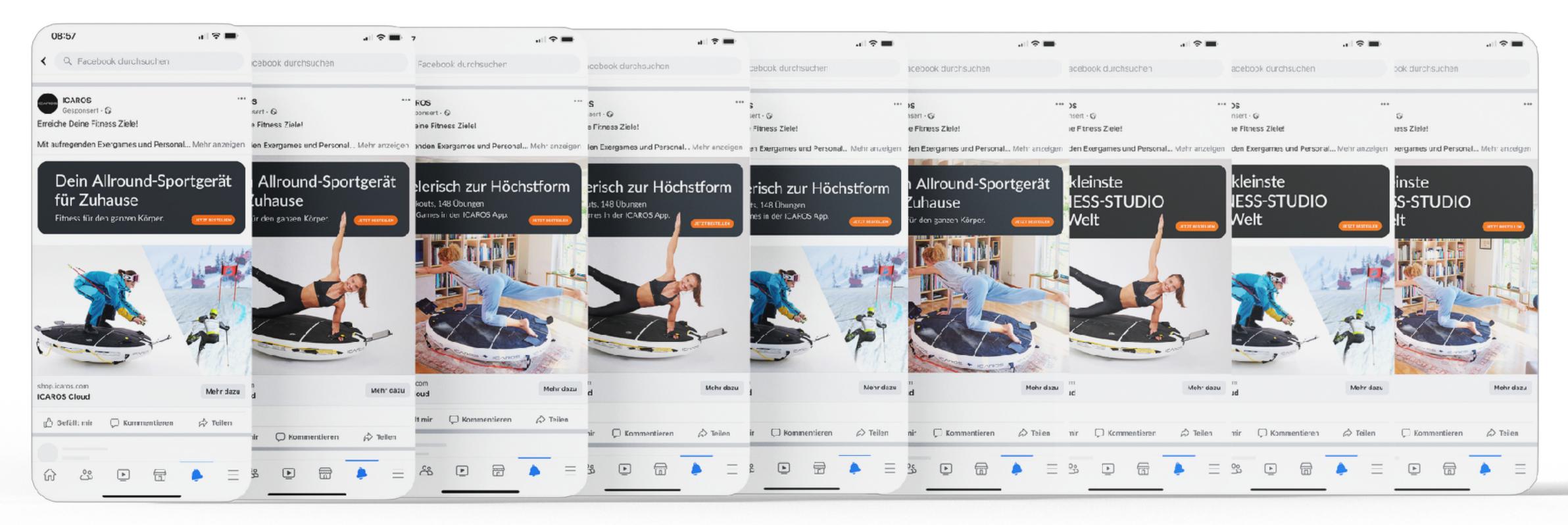


3 Headlines & Motive finden

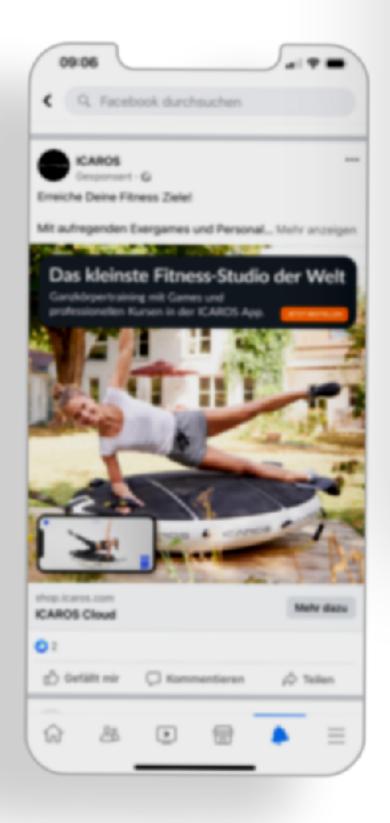


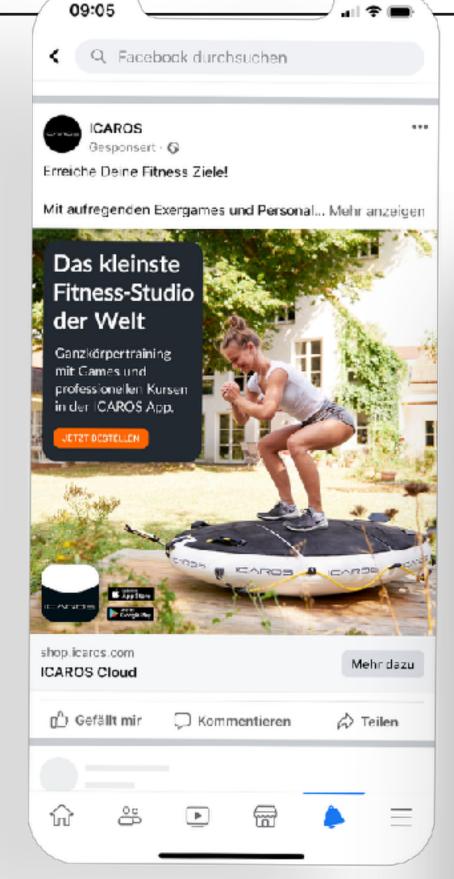


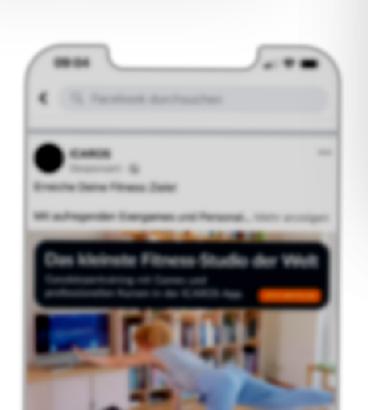
Teststufe 1

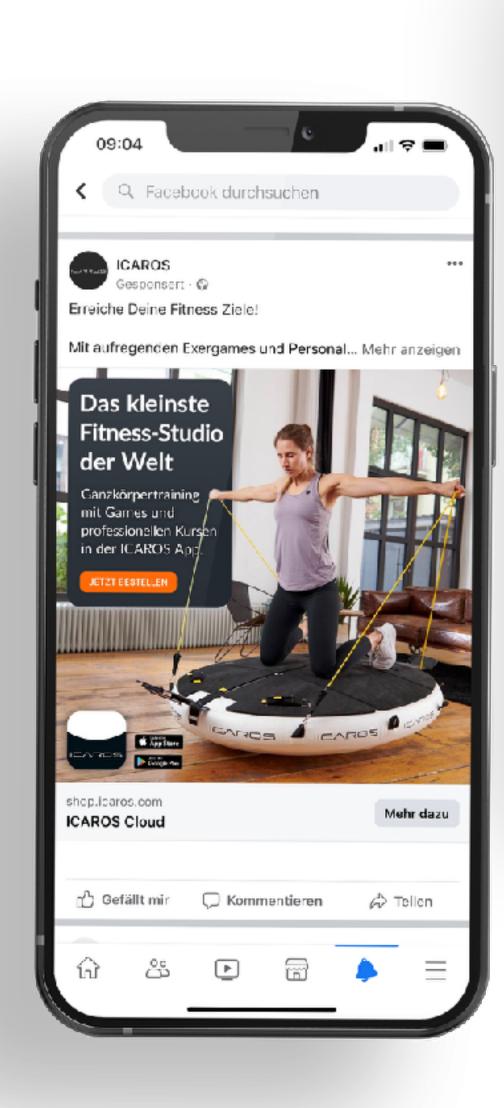


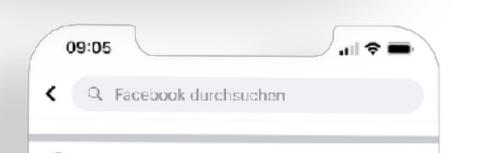
Teststufe 2

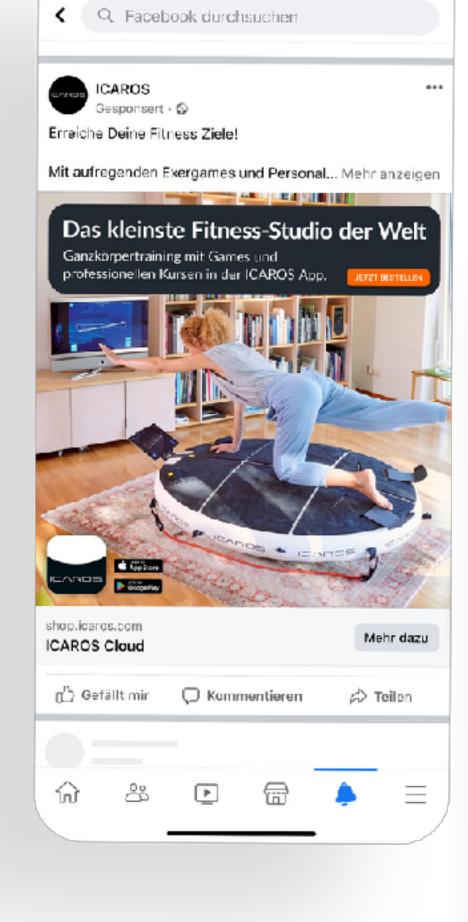


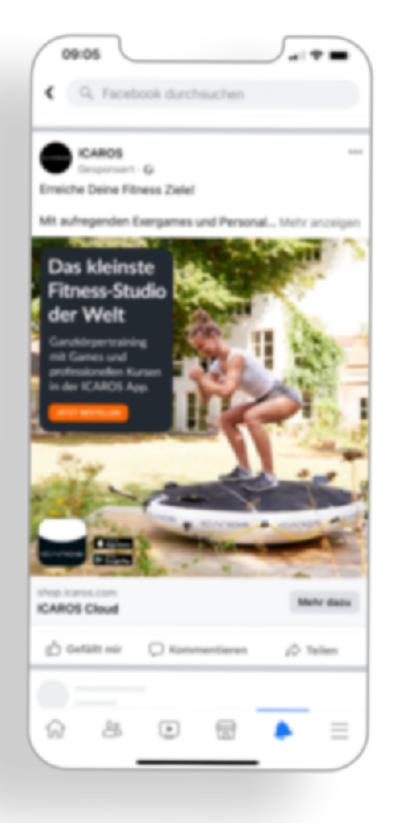


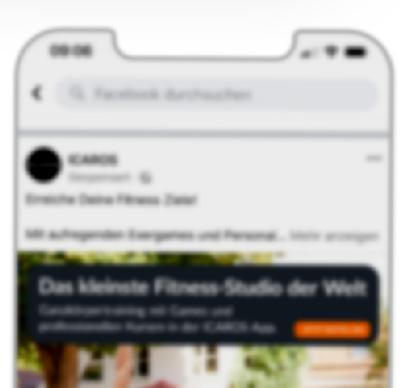






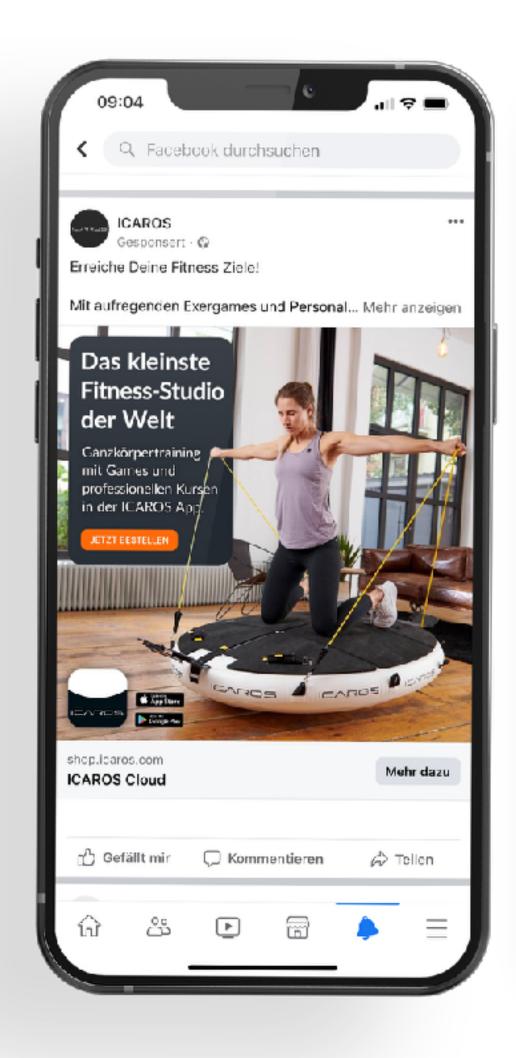


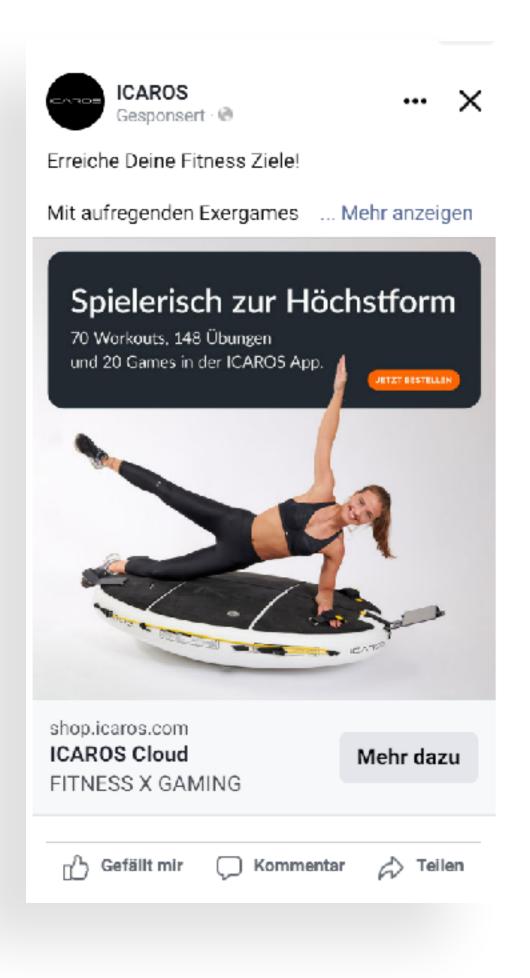




Best Performer vs. Worst Performer

CTR +370%





Display Ads

Pro Tipp:

Learnings aus Social für Google Display Ads nutzen:

Das kleinste Fitness-Studio der Welt

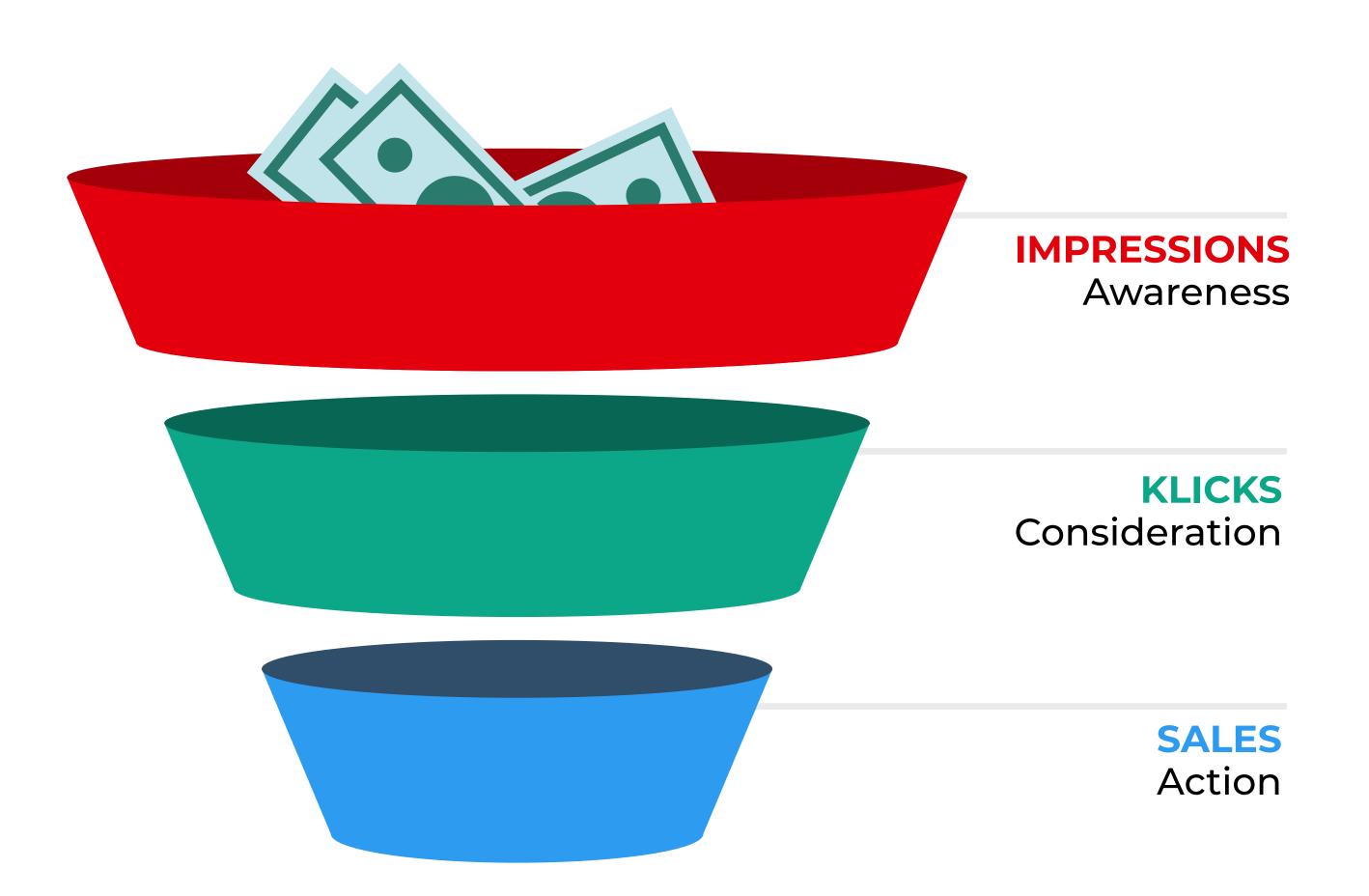
Ganzkörpertraining mit Games und professionellen Kursen in der ICAROS App.

JETZT BESTELLEN



Testing Framework: Video Ads

Bild VS. Video



If we take 100€ ...

BILD

17.271

CPM: 5,79€

69,4

CPC: 1,44 €

1,8

CPO: 54,54€

VIDEO

12.887

CPM: 7,76€

100

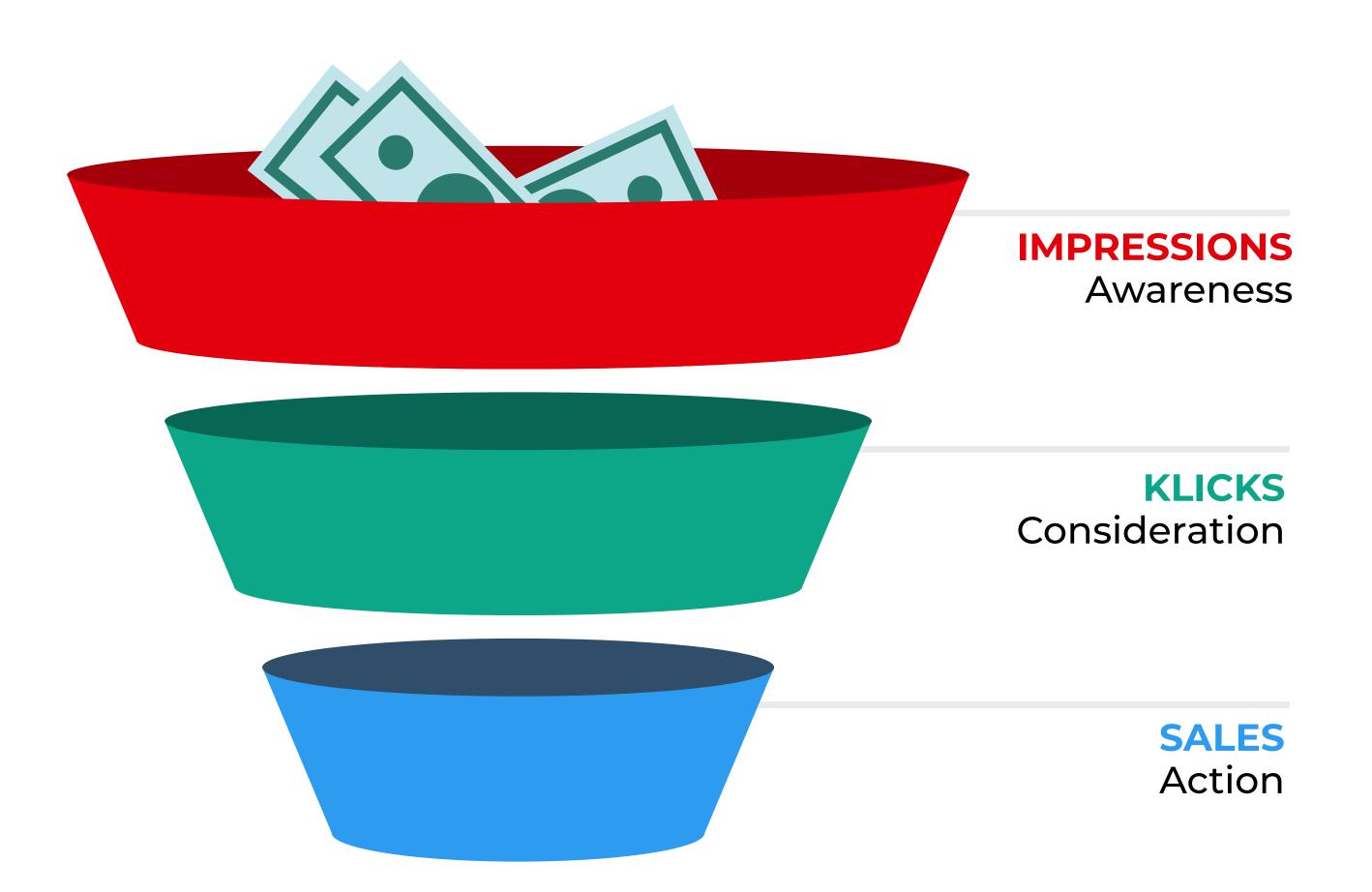
CPC: 1,00€

3,3

CPO: 29,98€

Video Ads: UGC

Non UGC VS. UGC



If we take 100€ ...

Non UGC

14.205

CPM: 7,04€

72

CPC: 1,39 €

2,3

CPO: 42,71€

UGC

12.987

CPM: 7,70€

109

CPC: 0,92€

4.0

CPO: 25,20€

Der Aufbau eines UGC Videos

Aufbau

DIE HOOK

Die ersten drei Sekunden des Videos müssen den Nutzer catchen!

DIE ARGUMENTATION

Der Mittelteil bietet genügend Platz für diverse Ausführungen - ob emotional oder argumentativ.

DER CALL TO ACTION

Das Video wird abgeschlossen durch eine CTA, der einen Nutzer zum Handeln aufruft.

KPI

SSR

Stop-Scroll Rate

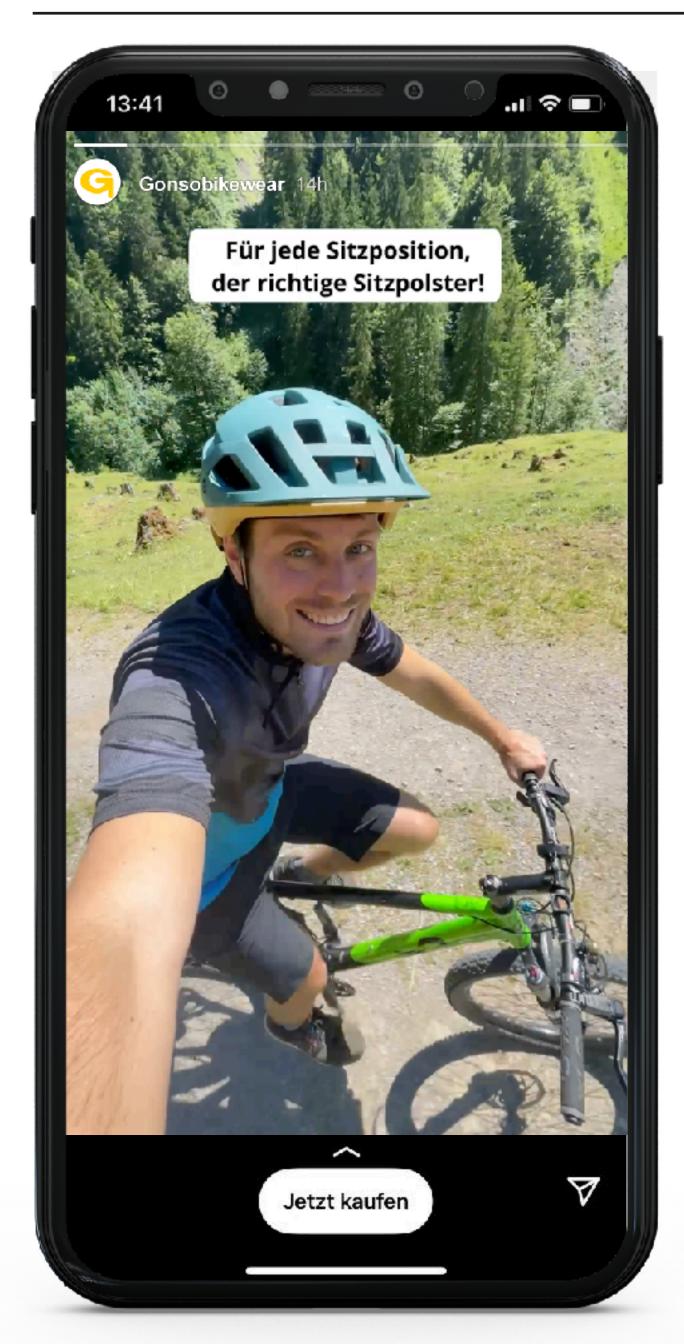
CTR

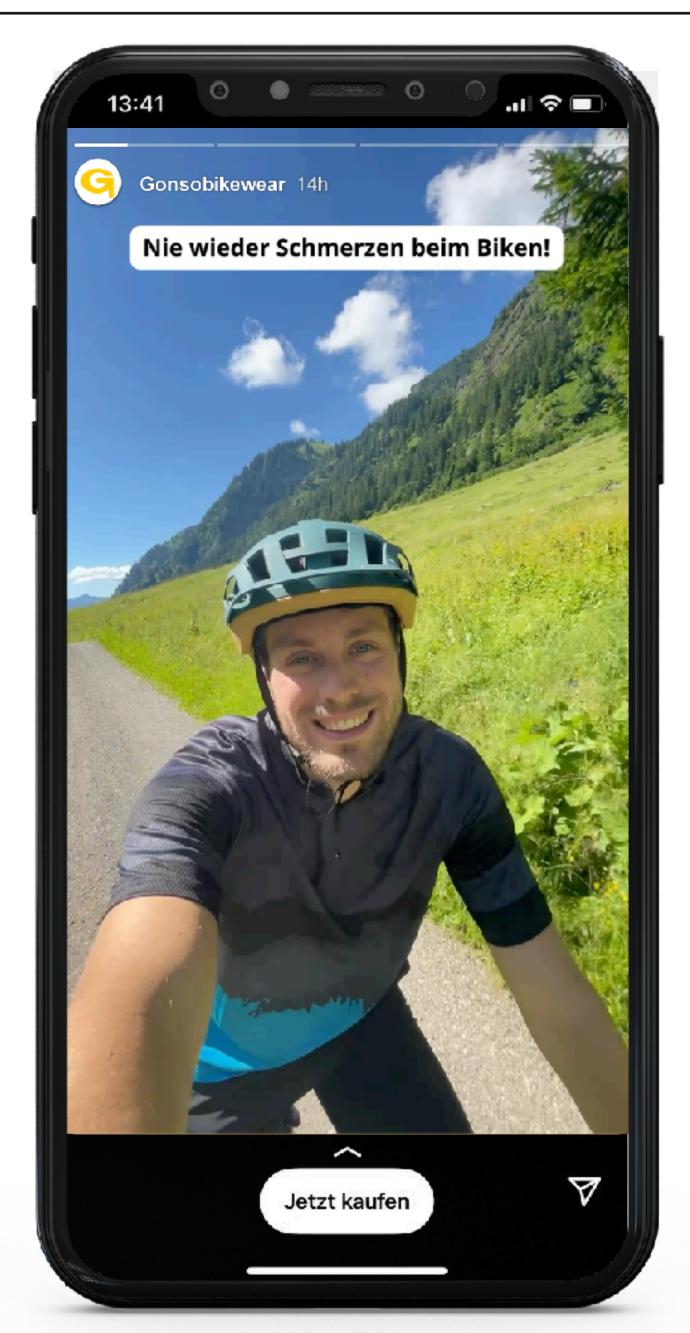
Click-Trough Rate

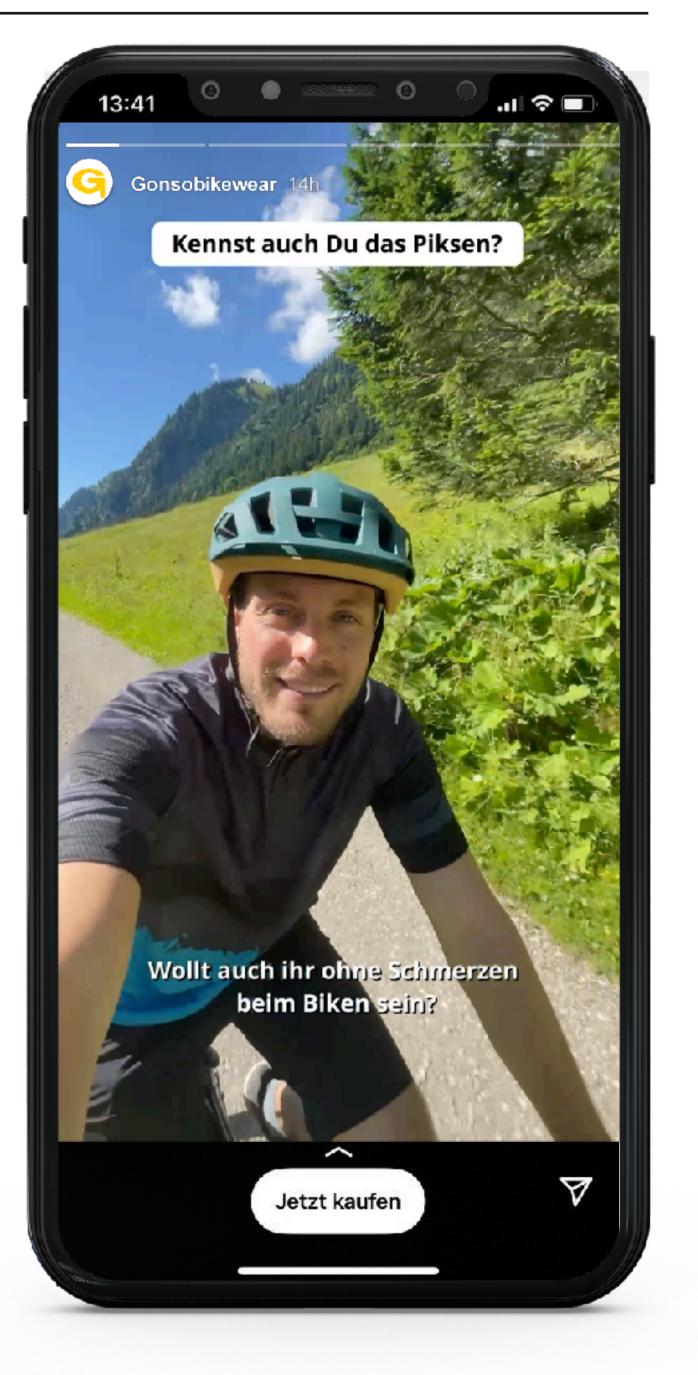
CR

Conversion Rate

Video Ads: UGC







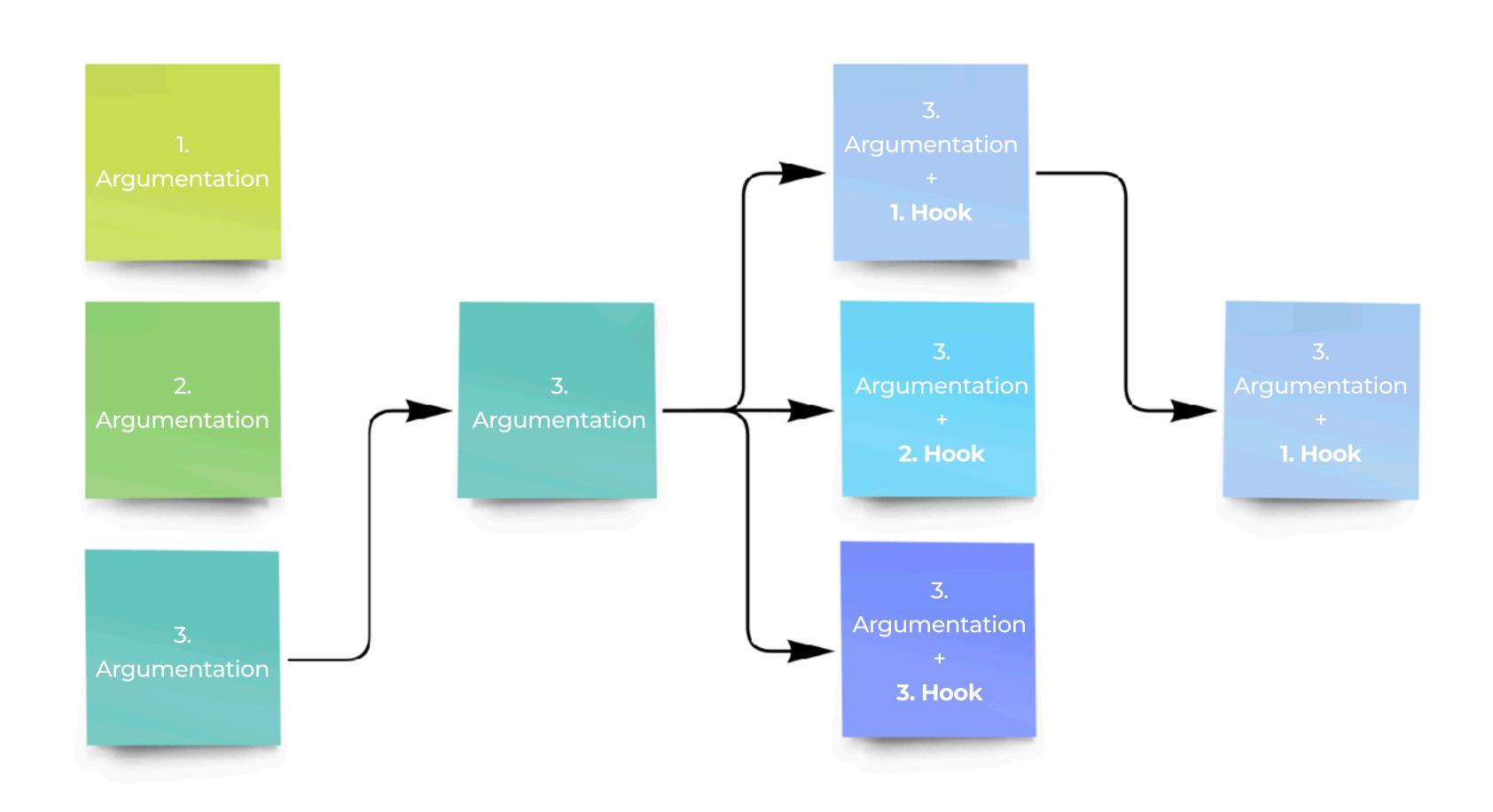
Die Optimierung eines UGC Videos

Argumentation

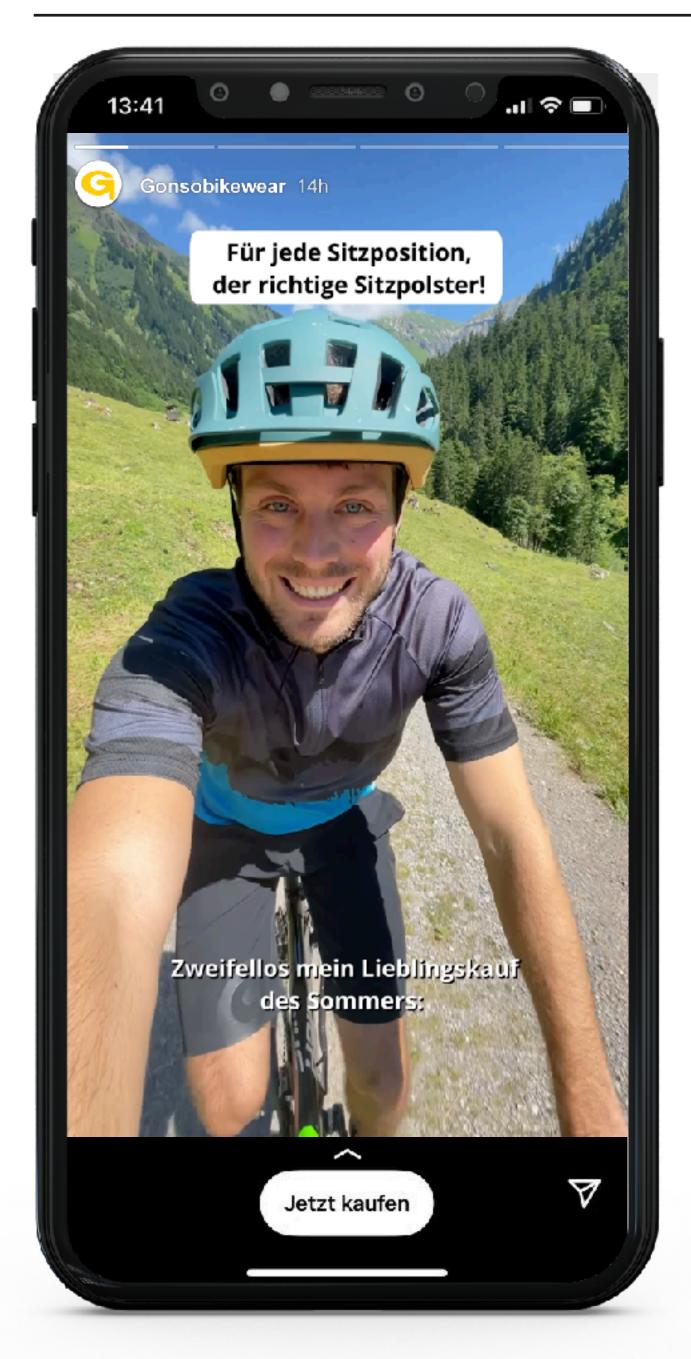
Welche Kommunikations-Strategie funktioniert am besten?

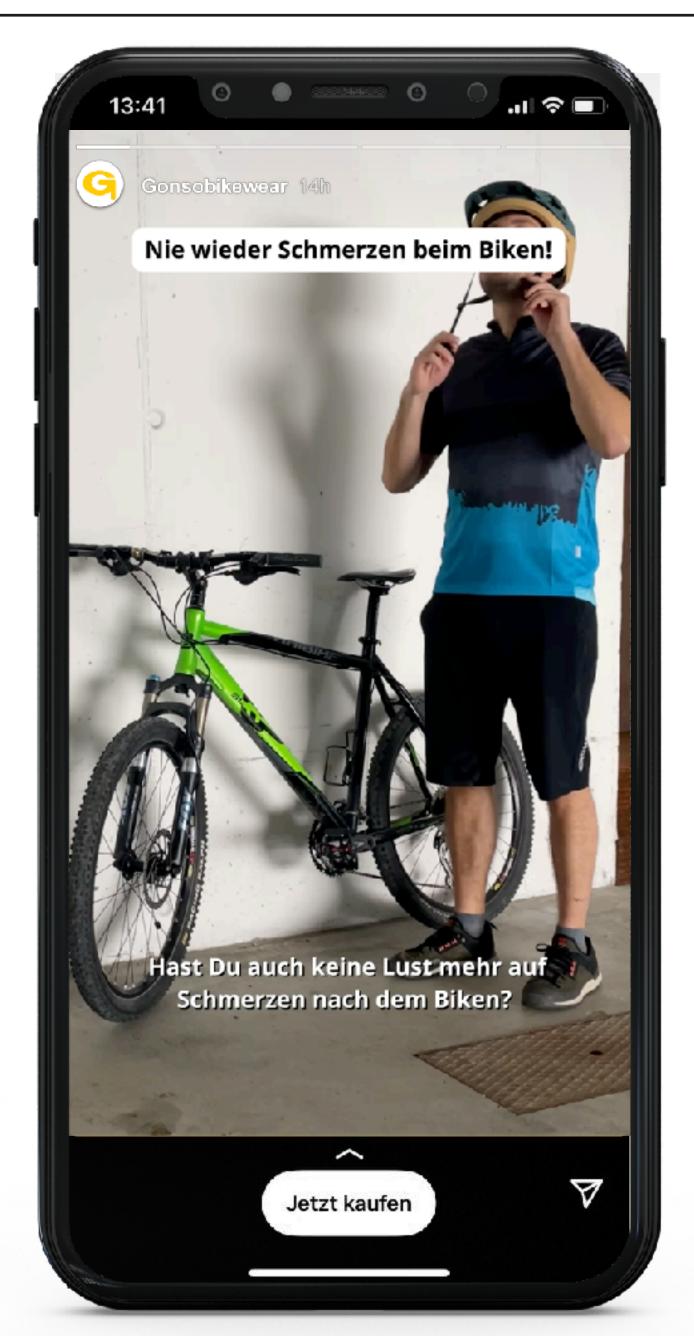
Hook Testing

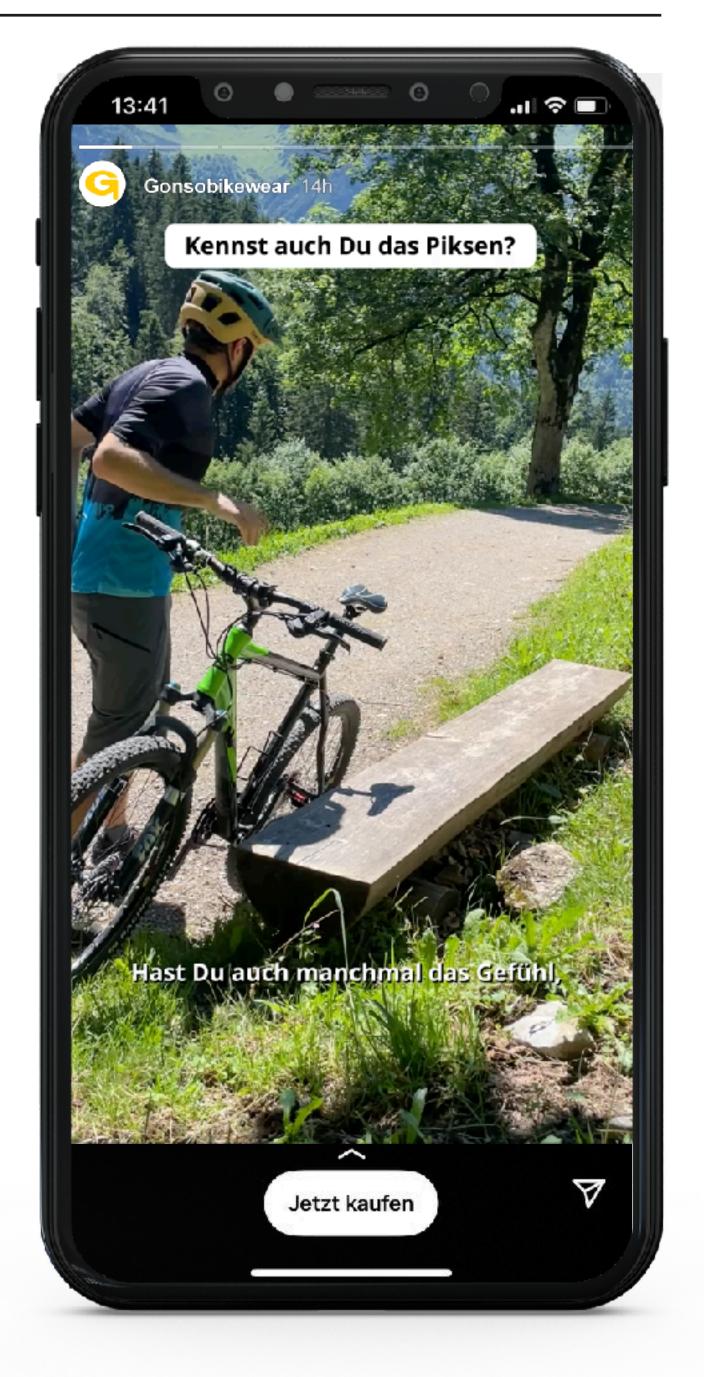
Welches Intro bringt die besten Scroll-Stop Rate?



Video Ads: UGC - Die Hook







Video Ads: UGC

Best Practices eines UGC Videos

Subtitles

Nutze Untertitel, damit auch User die ihr Gerät ohne Ton benutzen, deine Werbung verstehen.

Voice Over

Voice Over outperformt in der Regel den Face to Cam Produkt-Pitch So kurz wie möglich.
So lange wie nötig.

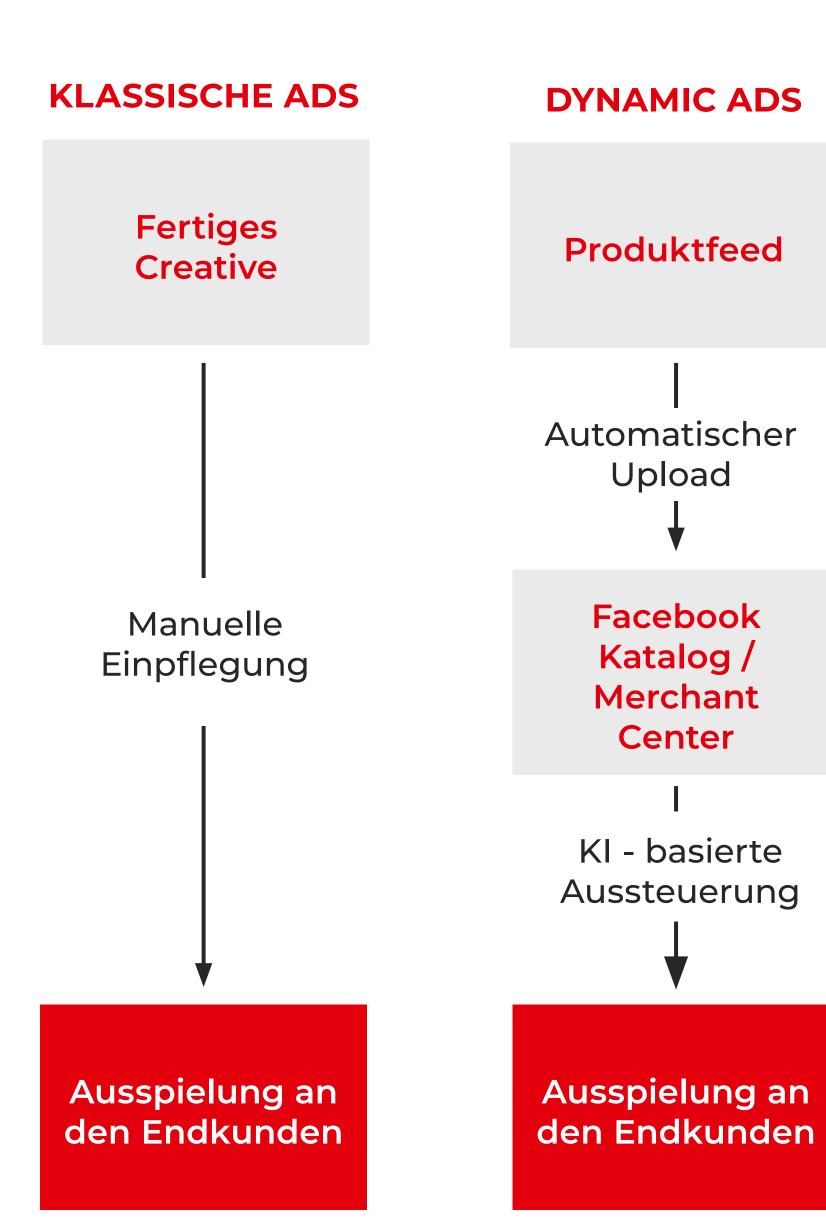
Hack

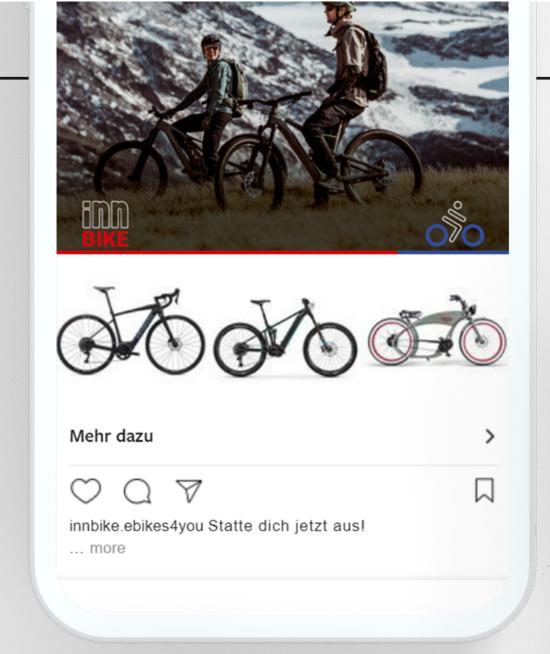
Creative Testing als Faktor X

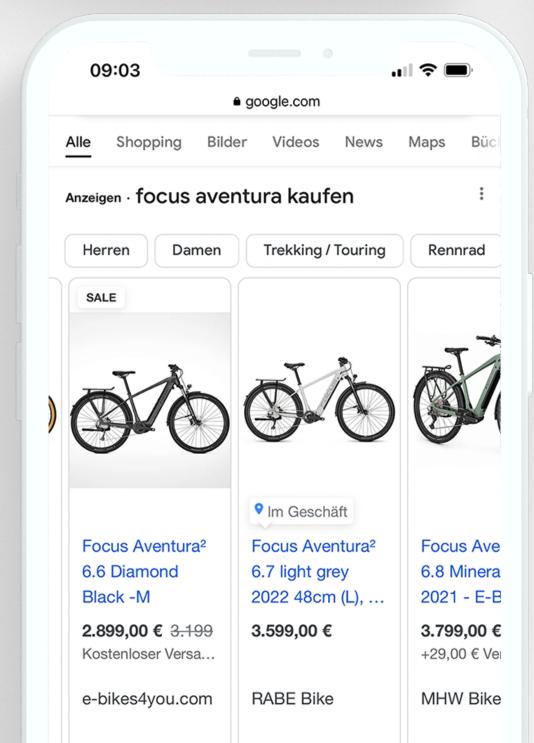
Hack

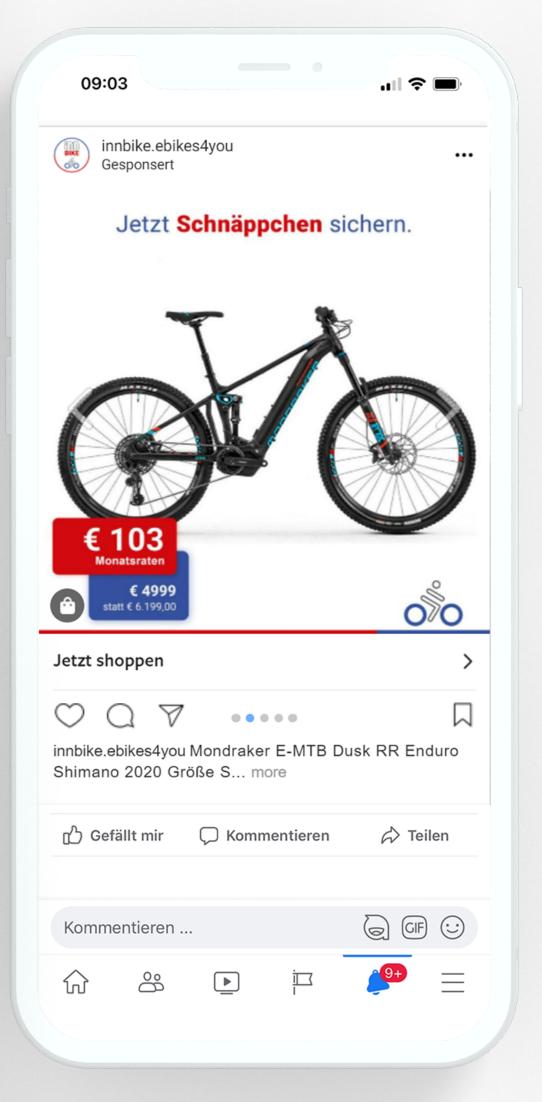
Markteting Automation Hack

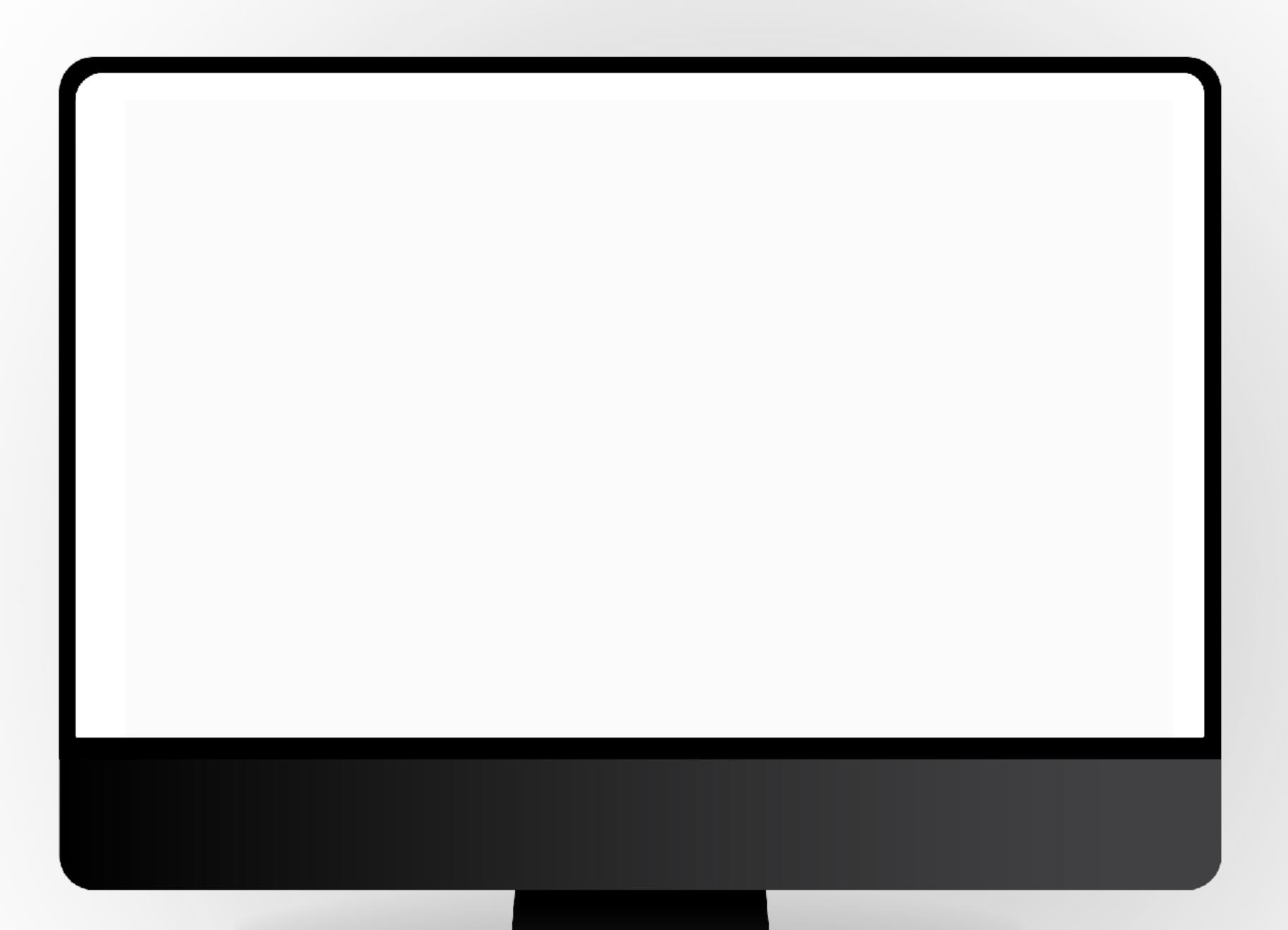
Werbekostenzuschuss 2.0

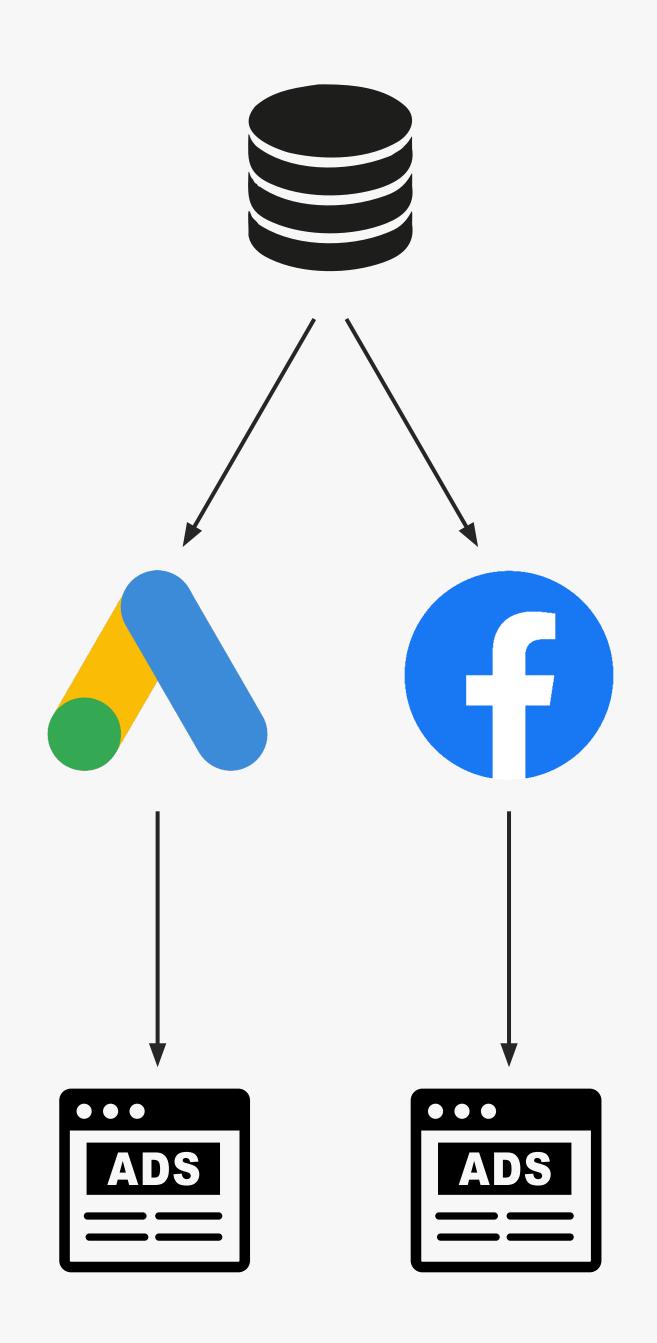




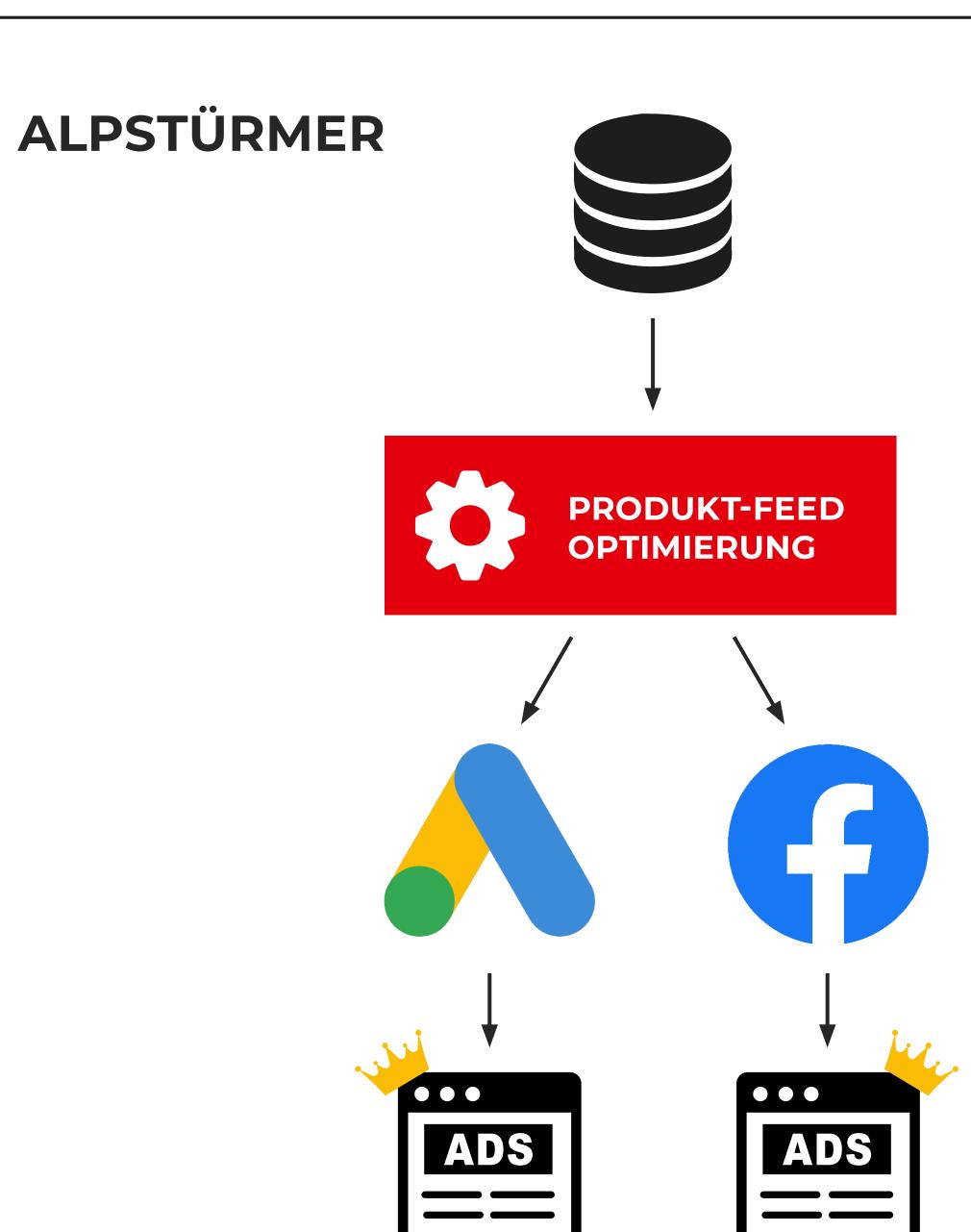






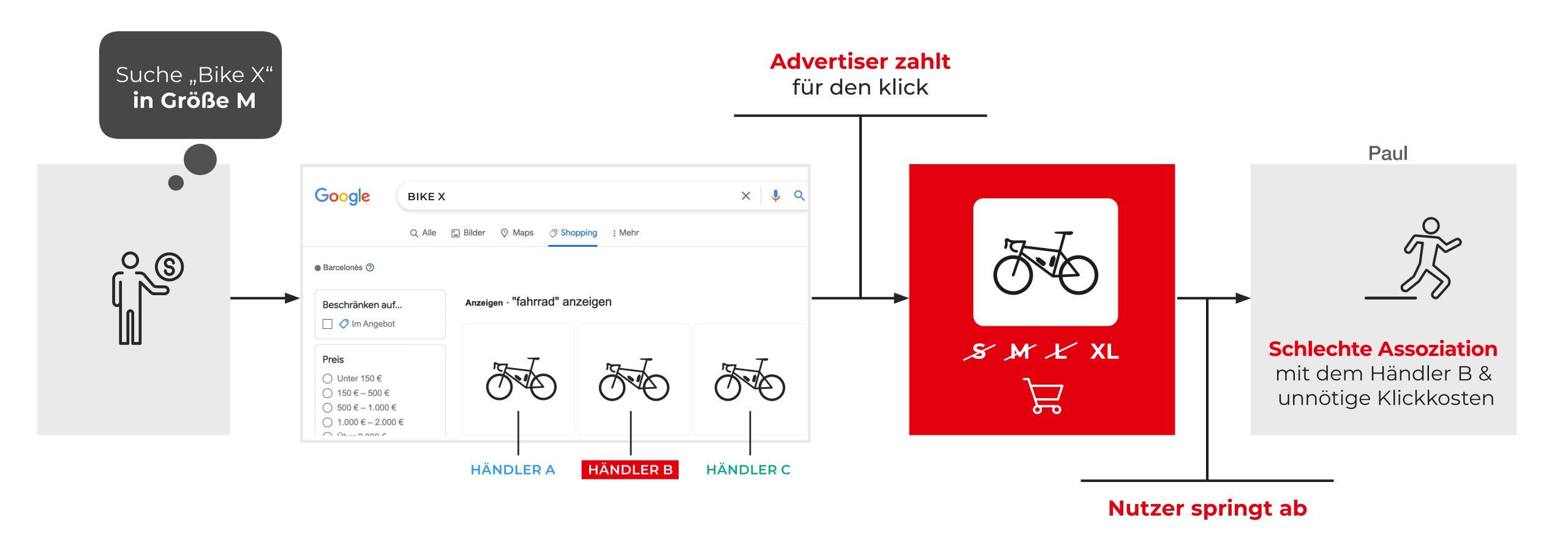


CLASSIC



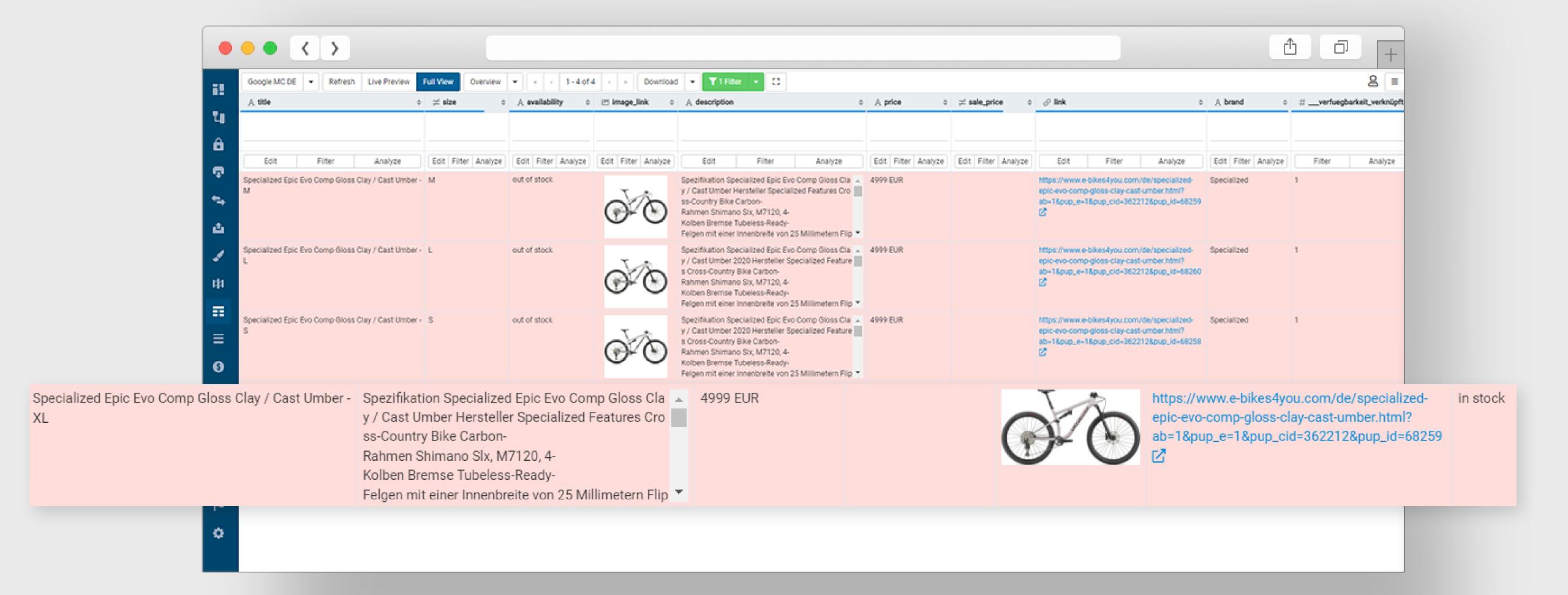
Feed-Optimierung:

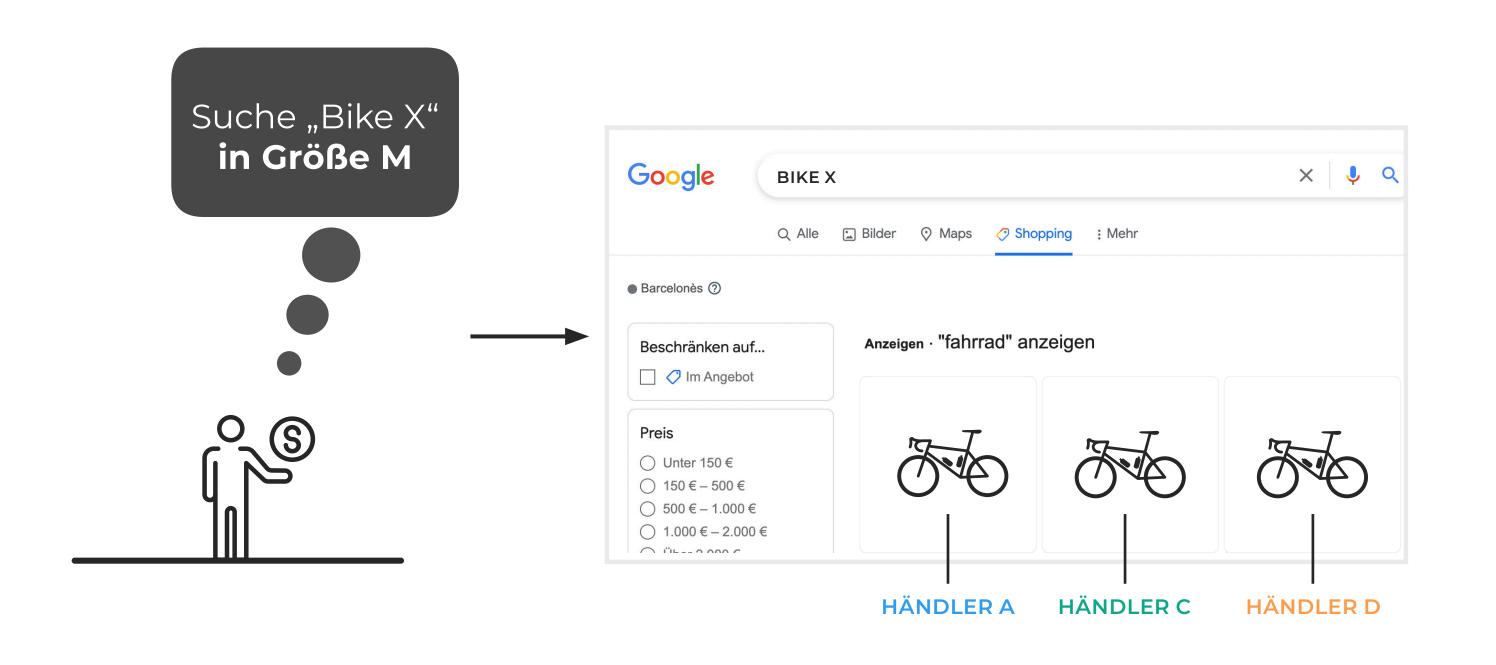
Größenausschluss



Lösung:

Wir erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass relevante Bikes ausgespielt werden.





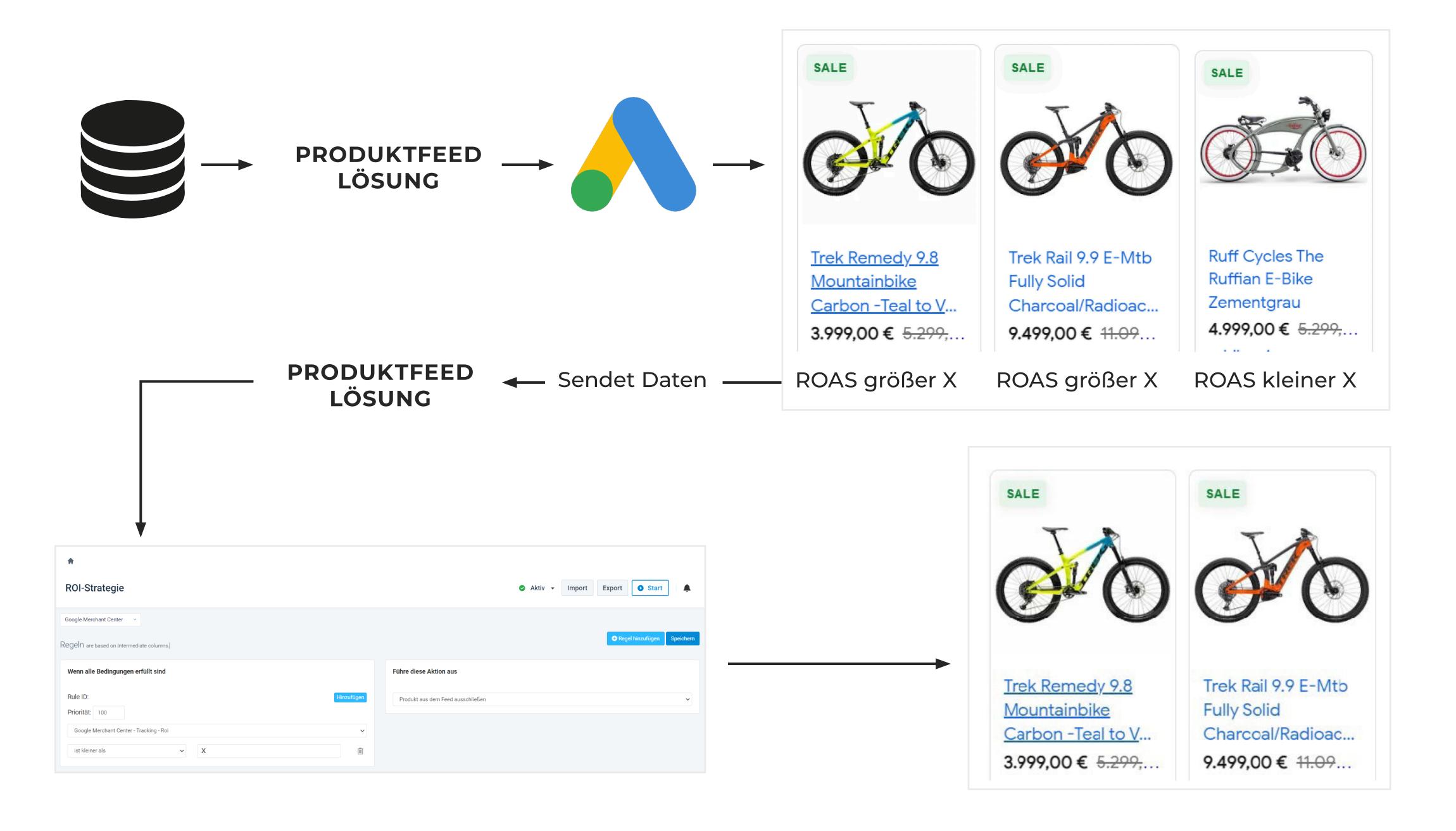
- Händler spart sich Geld
- Budget kann an anderer Stelle besser investiert werden
- · ROI steigt



Feed-Optimierung:

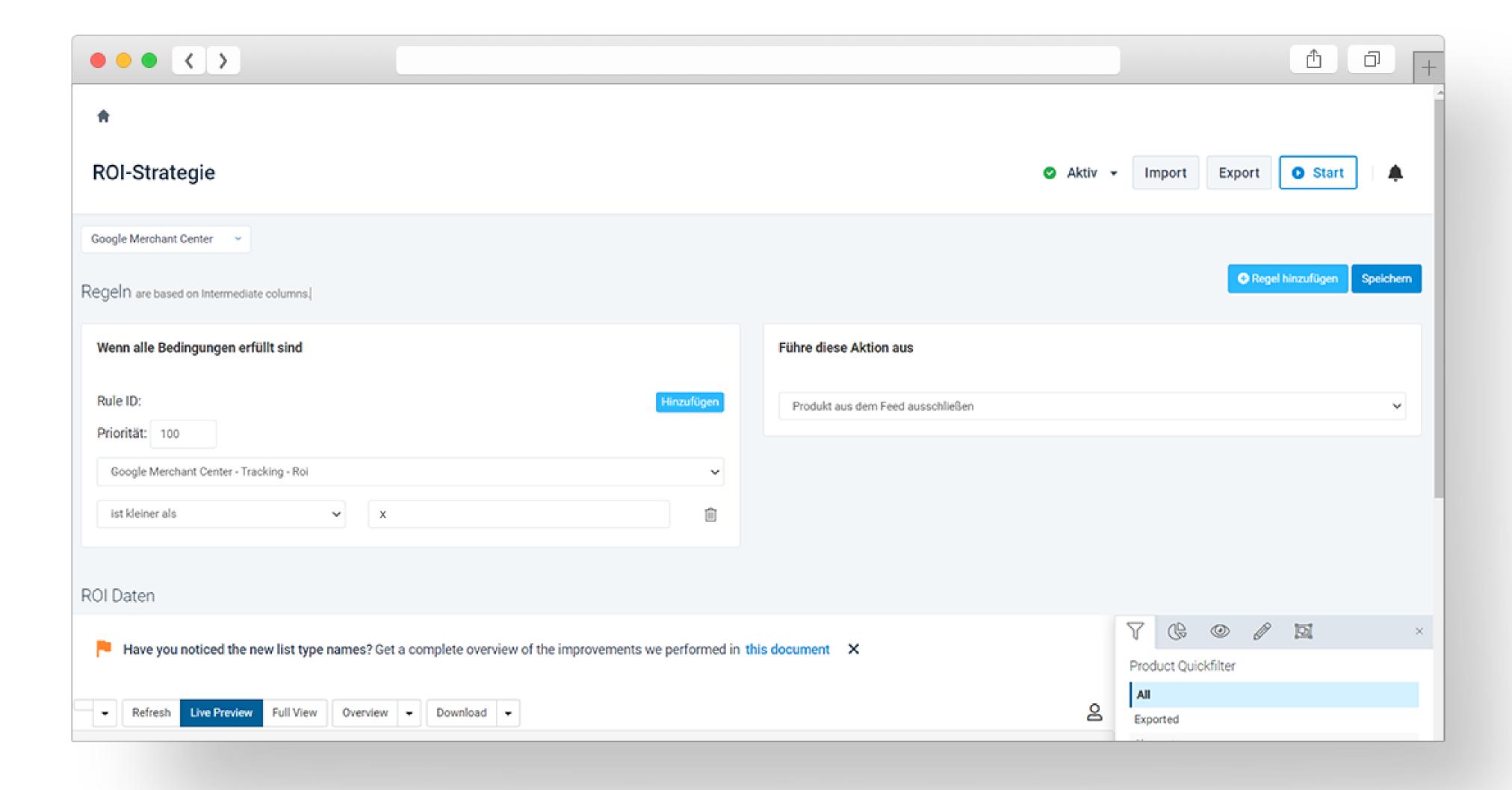
ROI Strategie

ROI Strategie



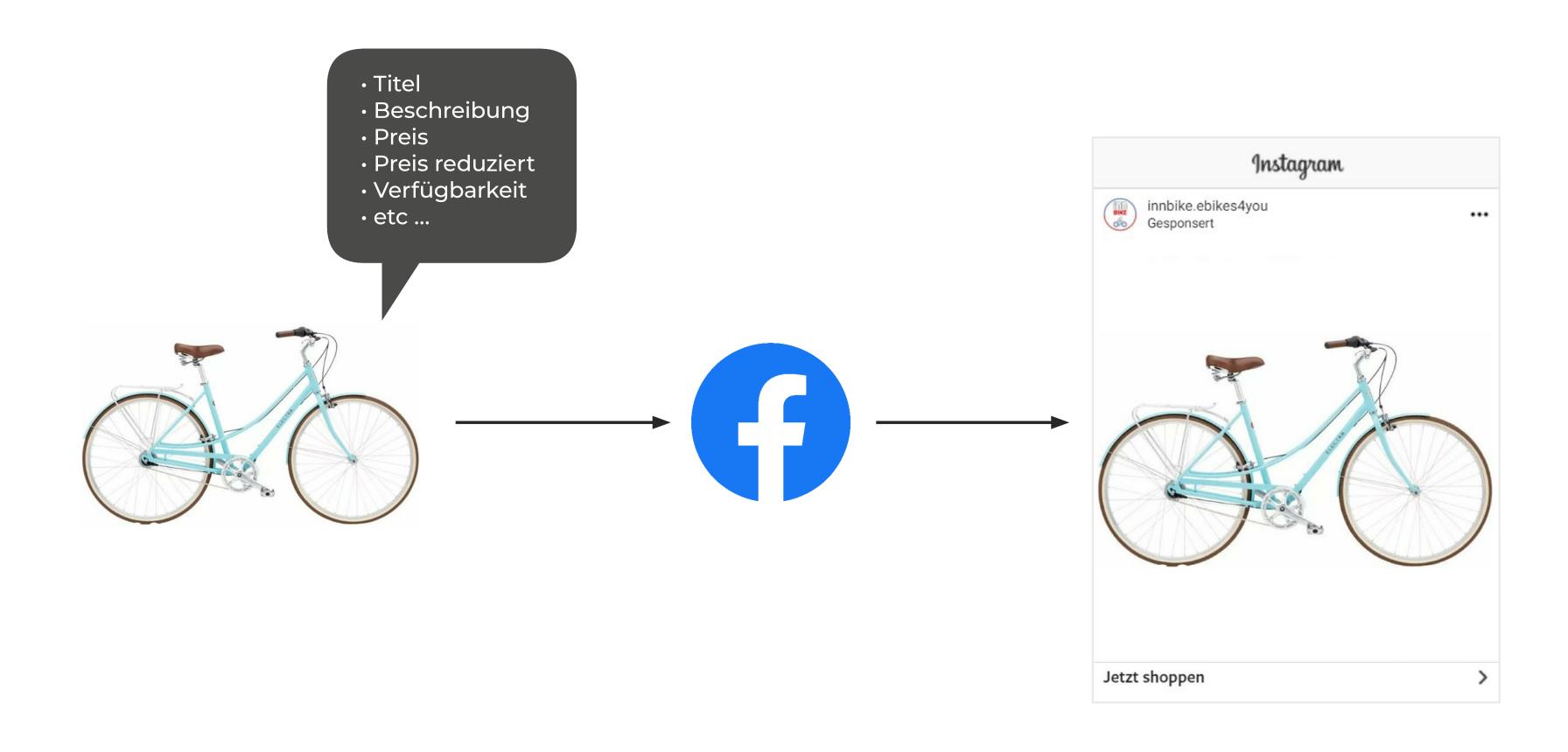
Performance Bidding





Feed-Optimierung: Visuelle Dynamic Ad Optimierung

Dynamic Ad Optimierung



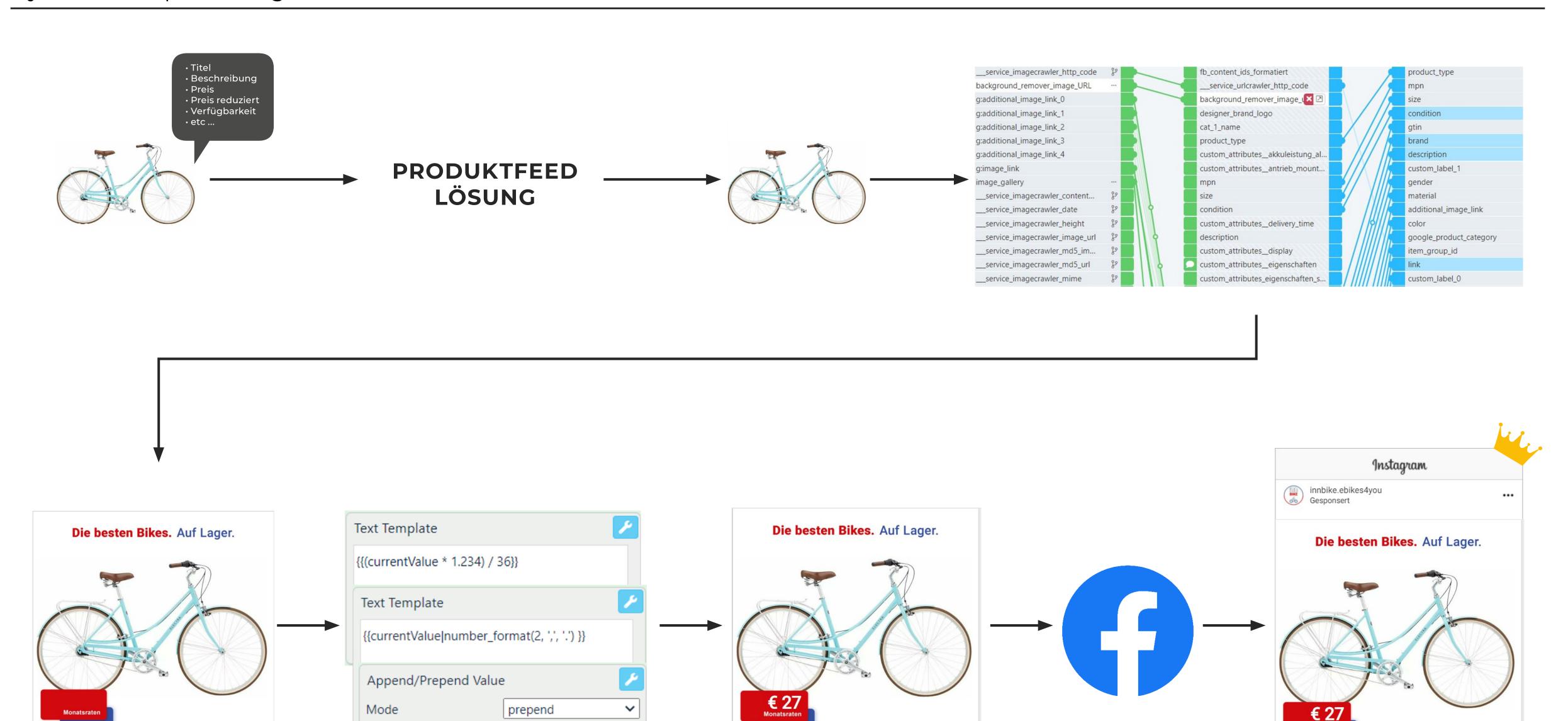
Dynamic Ad Optimierung

<u>ွိ</u>

Value

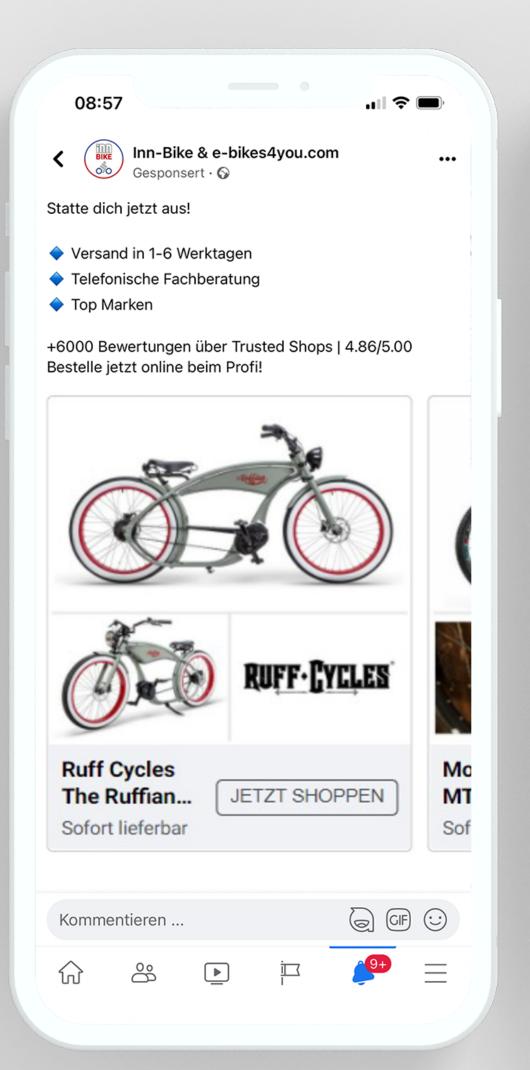
statt €

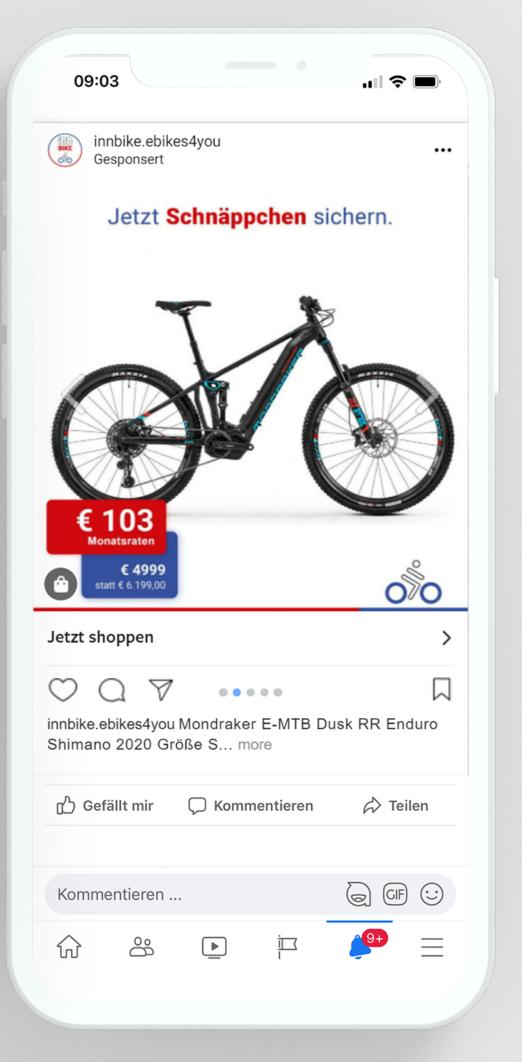
ာိဝ



<u>ွိ</u>

+50% ROAS

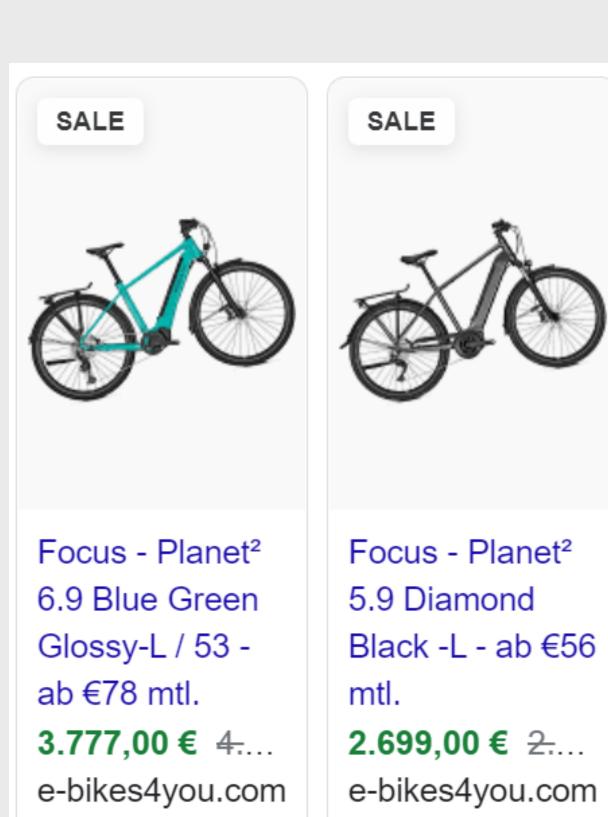




Pro Dynamic Ads Social

Anwendungsbeispiel für

GOOGLE SHOPPING

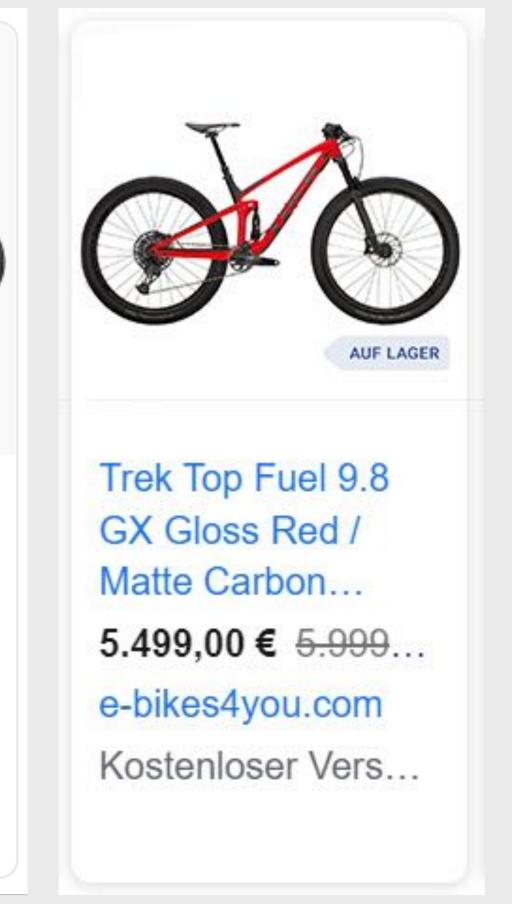


Kostenloser V...

Von Adferenc...

Kostenloser V...

Von Adferenc...



Hack

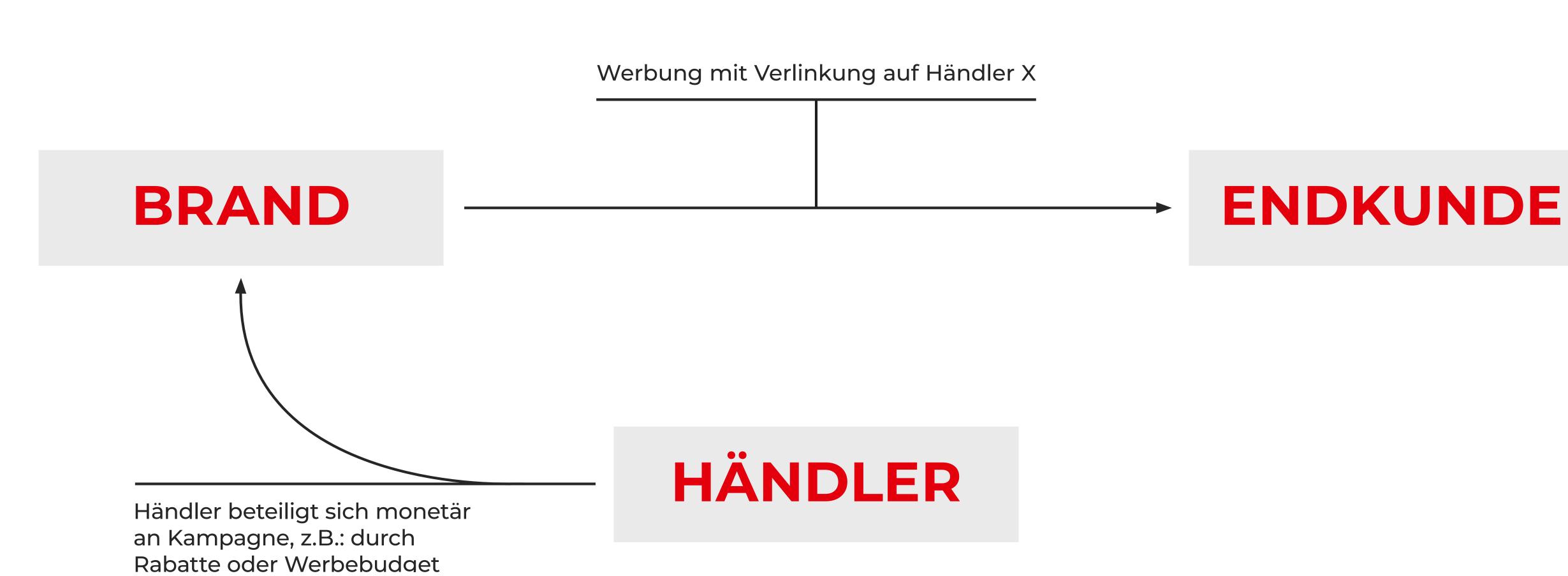
Creative Testing als Faktor X

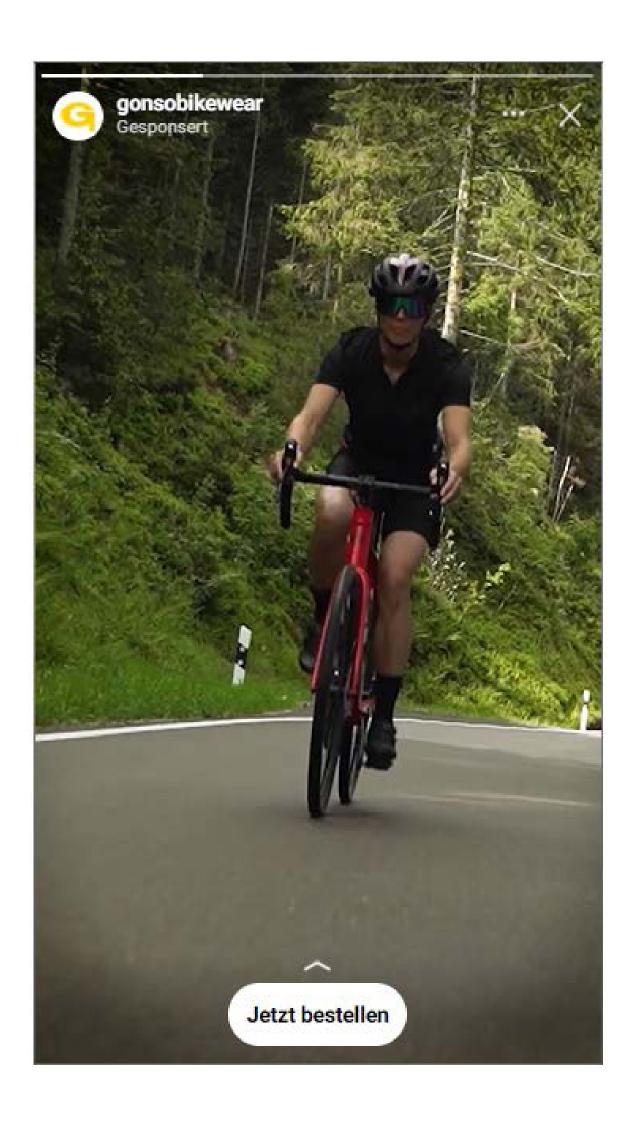
Hack

Markteting Automation Hack

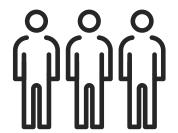
Werbekostenzuschuss 2.0 Klassisch







User mit Watchtime > 10 Sek.



Interaktionen
Personen, die mindestens 10 Sekunden deines Videos angesehen haben

Personen, die mindestens 10 Sekunden deines Videos angesehen haben

✓

Personen, die mindestens 10 Sekunden deines Videos angesehen haben

✓

Bindung

Tage





Vorteil:

- Brand kann proaktiv Einfluss auf Bewerbung der Produkte und Abverkauf Einfluss nehmen.
- · Brand kann Produkte zum Handelspreis bewerben.
- · Brand kann Sales-Orientiertes Performance Marketing nutzen und dabei eigene Händler berücksichtigen.

Download Präsentation:



Jetzt vernetzen!





ALPSTÜRMER





Hannes Widmann · 1.

Founder of ALPSTÜRMER GmbH | We connect sporting goods to customers.

Themen: #sport, #agency, #sportmarketing, #unternehmertum und #performancemarketing



✓ ALPSTÜRMER GmbH

Contact Info