



Gerstaecker 
Das Beste für Ihre Kunst

**real digital
performance**



Case Study

Performanceorientiertes Online Marketing für mittelständische E-Commerce-Unternehmen

Die direct interactive wurde beauftragt, als Lead-Agentur im Online Marketing den Abverkauf über den Shop gerstaecker.de deutlich auszubauen.

GERSTAECKER ist mit über 50 Jahren Erfahrung Europas größter Versandhandel für Künstlerbedarf. Unter gerstaecker.de wird alles geboten, was das Künstlerherz begehrt: Von Ateliereinrichtung bis zu Zeichenutensilien für Kunst, Schule und Hobby. Das Sortiment umfasst mehr als 65.000 Produkte von namhaften Herstellern und Lieferanten.

Durch die zunehmende Verschiebung der Nachfrage nach Künstlermaterial in digitale Kanäle stand GERSTAECKER vor der Herausforderung, Kunstbedarfs- und Bastelprodukte über alle relevanten digitalen Kanäle wirtschaftlich zu vertreiben und zugleich den neuen Online-Shop in den spezifischen Zielgruppen bekannt zu machen.

Auf einen Blick

Kunde

- Johannes GERSTAECKER Verlag GmbH

Key Facts

Generierung von wirtschaftlichen Abverkäufen unter Berücksichtigung von Customer Journey und Multi-Device-Szenarien.

- Cross-Channel Tracking
- Facebook Advertising
- Suchmaschinenwerbung
- Affiliate Marketing
- Programmatic Buying
- Retargeting
- Performance E-Mail Marketing

direct interactive

Ein BurdaDirect Unternehmen

**„Professionelle Umsetzung, individuelle Anpassung,
schnelle Reaktionszeiten und kompetente Beratung.
Für unsere Anforderungen haben wir in der direct interactive
einen zuverlässigen Partner gefunden.“**

Victoria Hein, Social Media Manager / stv. Leitung operatives Marketing
Johannes GERSTAECKER Verlag GmbH

Concept

Das Kaufverhalten von Online-Käufern ist komplex: Im Rahmen der Kaufvorbereitung werden unterschiedliche Endgeräte genutzt, um sich über Produkte zu informieren. Es kommt regelmäßig vor, dass mehrere werbliche Kontakte nötig sind, um einen Interessenten von einem tatsächlichen Kaufabschluss zu überzeugen. Nicht selten werden Angebote und Preise über unterschiedliche Plattformen verglichen.

Wir setzen auf unsere kanalübergreifende Tracking-Lösung apartena.metrics, um die komplexen Wechselwirkungen zwischen den Werbekanälen sichtbar und messbar zu machen. Das gibt uns die Möglichkeit, den tatsächlichen Einfluss eines Werbekanals auf den Abverkauf zu bewerten und die Media-Planung entsprechend zu optimieren.

Unsere Cross-Channel-Kampagnen werden mehrstufig aufgebaut, um die unterschiedlichen Phasen der Kaufentscheidung zu berücksichtigen und die optimale werbliche Kontaktfrequenz zu erreichen. Dabei setzen wir bewusst auf eine Kombination aus Branding- und Performance-Elementen, um letztendlich das bestmögliche Kampagnenergebnis für GERSTAECKER zu erzielen.

Output

Die direct interactive hat sich seit zwei Jahren als digitale Lead-Agentur von GERSTAECKER etabliert. Bereits im ersten Jahr der Zusammenarbeit konnten die digitalen Shop-Umsätze unter Einhaltung der wirtschaftlichen Vorgaben (Kosten-Umsatz-Relation) zweistellig gesteigert werden. Zugleich wirkten sich die Paid-Advertising-Maßnahmen sehr positiv auf den organischen Traffic von gerstaecker.de aus, was für eine Nachhaltigkeit der umgesetzten Kampagnen und eine zunehmende Bekanntheit des Shops spricht.



The image shows a Facebook advertisement for Gerstaecker. At the top left is the Gerstaecker logo with the text 'Gesponsert'. To the right is a button that says 'Seite gefällt mir'. Below this is the headline: 'Das freut das Künstlerherz: 5 € Gutschein für Facebook-Nutzer!'. The main visual is a photograph of various colored markers and paint tubes on a surface. Overlaid on the image is a red box with white text: '5 € Gutschein' and 'Kein Mindestbestellwert'. Below the image, the text reads '5 € geschenkt bekommen!' followed by 'Nur bei Facebook | Ohne Mindestbestellwert | 5 € geschenkt bekommen'. At the bottom left is the website 'GERSTAECKER.DE' and at the bottom right is a button that says 'Jetzt einkaufen'.

direct interactive

Ein **BurdaDirect** Unternehmen

Burda Direct Interactive GmbH

Hauptstraße 130

77652 Offenburg

Phone +49 89 9250-2049

kontakt@directinteractive.de

www.directinteractive.de