

NetGiant verbessert Kapitalrendite um 45 % durch Kenshoos Customised Bid Policies

Kenshoo Portfolio Optimizer™ liefert Steigerung des Gesamtertrags um 44%

HINTERGRUND



NetGiant Ltd. ist der Name, der hinter CartridgeMonkey.com und TonerGiant.co.uk, zwei der erfolgreichsten Internethändler von Drucker-Verbrauchsmaterialien in Großbritannien, steckt. Dieser Hersteller von Druckerzubehör mit einem Unternehmenswert von mehreren Millionen Pfund konzentriert sich auf die Lieferung von qualitativ hochwertigen, preisgünstigen Produkten, die durch einen erstklassigen Kundenservice unterstützt wird.

HERAUSFORDERUNG

Das Geschäftsmodell von NetGiant ist stark auf Zugriffe und Konversionen angewiesen, die durch Suchmaschinenmarketing-Kampagnen gefördert werden. Der Internet-Handel verlangt Effizienzen auf allen Ebenen und das Unternehmen ist stets auf der Suche nach Methoden zur Weiterentwicklung seiner Suchmarketing-Strategie, um die besten Erträge zu erzielen. Anfang 2010 führte NetGiant mit Hilfe von Kenshoo Bid-Policies auf Keyword-Ebene ein. Das Unternehmen erzielte beinahe umgehend positive Ergebnisse und wollte die Kampagnen unbedingt weiter optimieren.

“Dank der portfoliobasierten Methoden, die das Kenshoo-Forschungsteam entwickelte, konnten wir unsere ehrgeizigen Kampagnenziele erreichen. Wir sind mit den Ergebnissen, die diese komplexen Algorithmen für uns erzielten, überaus zufrieden.”

Gary Flynn
Inhaber von NetGiant 

LÖSUNG

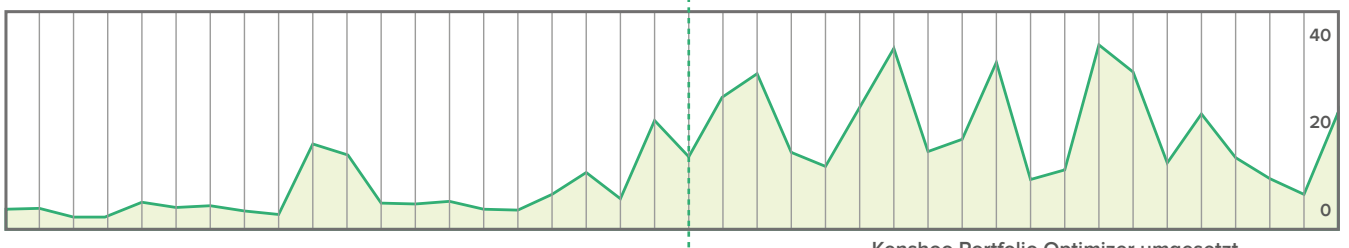
Als nächsten Schritt zur Weiterentwicklung der Kampagnen von NetGiant schlug Kenshoo einen portfoliobasierten Ansatz zum Bid-Management vor. Das NetGiant-Team arbeitete zusammen mit der Kenshoo-Forschungsgruppe an der Entwicklung einer maßgeschneiderten Strategie, die Kenshoo Portfolio Optimizer (KPO) wirksam nutzte.

NetGiant war beeindruckt von der Fähigkeit, die Policy an die Bedürfnisse seines Unternehmens anzupassen und war wegen der zuverlässigen Prognose-Fähigkeit, die Kenshoo bot, zufrieden mit dem portfoliobasierten Ansatz. Der KPO-Algorithmus berücksichtigte ältere Daten bei der Empfehlung einer Bid-Strategie und bot volle Transparenz bei den vorgeschlagenen Bids. So wurde sichergestellt, dass die NetGiant-Teams stets transparente Einblicke in den Bidding-Ansatz behielten.

ERGEBNIS

Kenshoo Portfolio Optimizer erzielte eindrucksvolle Ergebnisse für NetGiant. Die Algorithmen machten intelligente Empfehlungen zur Bid-Optimierung ausgehend von den Zielen von NetGiant und den Bedingungen am Markt.

Diese Kampagnen führten somit zu mehr Klicks und Konversionen zu einem äußerst wirtschaftlichen Preis-pro-Klick. Das Gesamtergebnis war eine Steigerung des Kapitalertrags um 45% und des Gesamtertrags um 44%.



Kapitalertrag (grün) nimmt nach Einführung von Kenshoo Portfolio Optimizer zu

Kenshoo Portfolio Optimizer umgesetzt