

Ovative/Group sorgt bei Stitch Fix für eine Erhöhung der Leads um 247% mithilfe von Kenshoo Social™

HERAUSFORDERUNG



- ▶ Lernen der Feinheiten des Social Media Marketing, insbesondere von Facebook, als neuer Kanal und neue Initiative
- ▶ Erstellen von Offsite-Registrierungen über wirkungsvolle Botschaften und zielgenaues Targeting und gleichzeitiges Senken der Kosten pro Lead



LÖSUNG

Stitch Fix ging mit Ovative/Group, einer führenden digitalen Agentur, eine Partnerschaft ein, um seine Social Media Marketing-Strategien auf Kenshoo Social einzuführen. Mit den vielen Funktionen der Plattform sollten die festgelegten Ziele erreicht werden:

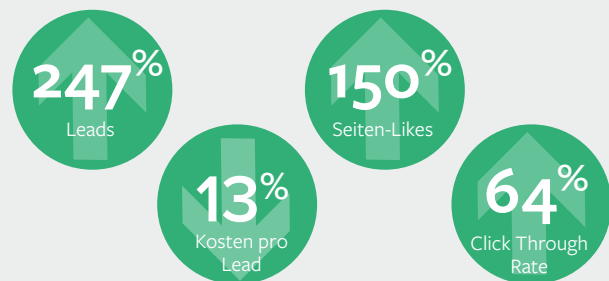
- ▶ Erstellen organisierter Namenskonventionen von Anzeigen und Kampagnen über die Standardnamensvorlage von Kenshoo
- ▶ Erzeugen von Zielgruppenzielen über vorgeschlagene Interessen und Freunde von Verbindungen
- ▶ Verwenden von Bulk-Bearbeitungs- und Kombinationstools für ein effizienteres Testen von Werbemitteln
- ▶ Nutzen von Analysen zum Festlegen der leistungsstärksten Kampagnen sowie der effektivsten Schwerpunkte für Strategien

“ Dank der **Automatisierungs- und Analysefunktionen der Kenshoo Social-Plattform konnte unser Team ermitteln, welche Facebook-Kampagnen erfolgreich waren.**

Dadurch wurde das Team wiederum in die Lage versetzt, Optimierungen vorzunehmen, die die besten Ergebnisse für Stitch Fix erbrachten.“

ERGEBNISSE

Steigerungen der Social Media-Kampagne von Stitch Fix:



Dank Kenshoo Social konnte Ovative/Group leicht die leistungsstärksten Kampagnen identifizieren und Budgets entsprechend optimieren. Das Team ermittelte, dass die *Connection Targeting*-Kampagne besonders effiziente Ergebnisse erzielte: In dieser bestimmten Kampagne wurde eine **Erhöhung der Konversionsrate um 141 %** sowie eine **Reduzierung der Kosten pro Lead um 27 %** erzeugt.



- **Alli Schwartz**, Manager im Bereich bezahlter Medien, Ovative/Group