

# Kenshoo verhilft eBay Australien mit Facebook-Werbung zu 90-facher Produktumsatzsteigerung

## HINTERGRUND



eBay Australien zählt jeden Monat mehr als 8 Millionen Unique Visitors. Um mit diesen Kunden und potenziellen Käufern auch außerhalb der eigenen Website in Kontakt zu bleiben, setzt das Team von eBay für bestimmte Produkte Facebook-Werbung ein. Diese Produkte werden auf der Social Media-Website zum Verkauf oder im Rahmen einer Auktion angeboten.

## HERAUSFORDERUNGEN

- ▶ Effektives und gezieltes Ansprechen von Zielgruppen
- ▶ Effiziente Skalierung von Facebook-Anzeigen für eine Vielzahl von Produktangeboten
- ▶ Realisierung ehrgeiziger ROI-Ziele und Optimierung von Programmen anhand konversionsstarker Produkte

## LÖSUNG

eBay Australien hat sich mit Kenshoo zusammengeschlossen, um sein Werbeprogramm für Facebook zu optimieren. Kenshoo sorgte innerhalb kürzester Zeit für einen umwerfenden Erfolg der Produkte, die für die Werbung auf Facebook ausgewählt worden waren. Vor allem Rainbow Loom, ein Plastik-Webrahmen für bunte Gummi-Freundschaftsbänder, übertraf sämtliche Erwartungen.

Das eBay-Team nutzte den intuitiven Prozess von Kenshoo zur Anzeigenerstellung, um schnell mehrere Anzeigen mit unterschiedlichem Targeting zu erstellen und so die Fans von eBay und Rainbow Looms sowie die Freunde dieser Fans zu erreichen. Darüber hinaus konnte eBay nun ganz bequem weitere Zielgruppensegmente mit hoher Relevanz, z. B. Mütter mit Kindern, identifizieren und automatisch und effizient passende Werbebotschaften an diese Zielgruppen ausliefern.

Mithilfe des Analyserasters von Kenshoo war das Team in der Lage, die Leistung der Zielgruppensegmente ganz einfach zu vergleichen und die Kampagnen entsprechend zu optimieren. Darüber hinaus gelang es dem Team mit den Gebotsrichtlinien von Kenshoo, die Gebotskosten nach und nach zu senken und eine maximale Kosteneffizienz zu erreichen, während gleichzeitig eine hohe Anzahl von Konversionen erzielt wurde.

## ERGEBNISSE



Innerhalb von 48 Stunden nach dem Start und der Optimierung von Werbekampagnen für Rainbow Loom wurden beeindruckende 1.100 Stück des Produkts verkauft. Das bedeutete für eBay eine Umsatzsteigerung um den Faktor 90. Der Post von Rainbow Looms selbst generierte mehr als 4.000 Likes und 600 Kommentare auf Facebook. Diese Leistung markierte eine überwältigende Zunahme der Verkäufe und des ROI im Vergleich zu früher beworbenen Produkten.