



REFERENZ CASE



EUROPA PARK
FREIZEITPARK & ERLEBNIS-RESORT



EUROPA-PARK LIEFERT ADRENALIN, CONVERTO LEADS MIT PUNKTGENAUEM TRAFFIC

Mit über 100 Attraktionen, 23 Stunden Showprogramm täglich ist der Europa-Park ein einzigartiges Ausflugsziel für Familien und Freunde. 15 europäische Themenbereiche mit landestypischer Architektur, Gastronomie und Vegetation lassen Sie komplett in die Atmosphäre des jeweiligen Landes eintauchen.

Mehrmals im Jahr schaltet Europa-Park Werbekampagnen mit dem Ziel, potentielle Schweizer Kunden auf spezielle Themen und Angebote aufmerksam zu machen. In diesem Case werden die Ergebnisse von Kampagnen analysiert, welche die Zielgruppe «Familie» in der Schweiz ansprachen und die Generierung von hochwertigen Adressen anstrebten.



Produkt:
Converto Performance Reach



Auslieferung:
Schweizer Publisher-Pool ohne Incentive-Seiten



Sprache:
DE



Targeting(s):
Familien mit Kindern, Schweiz



Ziel:
Generierung von Adressen (Leads)

Diese Performance-Display Kampagne wurde parallel auf zwei Kanälen umgesetzt: Converto und dem Display Netzwerk einer internationalen Suchmaschine (DN). Die Ergebnisse der Kampagne wurden mit der gleichen Technologie gemessen und für diesen Case direkt verglichen. **Das Fazit ist, dass das DN zwar eine höhere Click-Through-Rate erzielte, Converto jedoch relevanteren Traffic auf die Seite bringen konnte und somit mehr Leads generierte.**



Die Click-Through-Rate war beim DN 18% höher als bei Converto.

Werbemittel auf dem DN wurde im Vergleich häufiger angeklickt als diejenigen im Converto-Pool.



Der Traffic von Converto hat aber fast dreimal besser konvertiert als derjenige vom DN.

Die Besucher, die über Converto auf der Seite gelandet sind, waren viel relevanter für Europa-Park.



Die Absprungrate bei Converto war über 30% tiefer als beim DN.

Diese weitere Kennzahl zeigt, dass die Converto-Reichweite mehr Interesse am Angebot vom Europa-Park hatten.

*Stephanie Steiger,
Online Marketing Managerin
Schweiz*

Man darf das Kampagnenziel nie aus den Augen verlieren. In diesem Fall war es für uns ganz klar die Generierung von qualitativen Adressen. Was uns bei der Kooperation mit Converto positiv überrascht hat, ist, wie gut deren Traffic wirklich ist: es hat bedeutend besser als denjenigen anderen, vergleichbaren Kanälen konvertiert.

