



Golfers Paradise

Mit Online to Offline Traffic mehr Neukunden in den Filialen gewinnen

Über Golfers Paradise

Golfers Paradise ist der führende Detailhändler für Golf-Equipment der Schweiz. Golfers Paradise bietet ein umfassendes Sortiment an Golfer Fashion, Schuhen, Equipment und Zubehör in 17 Filialen und im Onlineshop. Das flächendeckende Filialnetz und das umfassende Produktsortiment wird mit Dienstleistungen und kompetenter Beratung in allen Bereichen ergänzt.

Herausforderung

Golfers Paradise verzeichnet viele Besucher auf seinem Onlineshop. Für den Kauf besuchen jedoch über 90% der Kunden nach dem Besuch im Internet auch eine Filiale. Wie gross der ROPO-Effekt tatsächlich ist, konnte bisher jedoch nicht gemessen werden. Golfers Paradise hat Gonnado beauftragt, den Online-To-Offline-Traffic zu messen und diesen weiter zu steigern. Ergänzend wollte Golfers Paradise die Anzahl Newsletter Anmeldungen steigern und insbesondere auch Neukunden für diesen gewinnen.

Massnahmen

Gonnado hat die Golfers Paradise Filialen und den Onlineshop mit Google Ads und Facebook Ads beworben. Mittels Search- und Display-Kampagnen wurde der Traffic auf den Onlineshop gesteigert. Onlineshop-Besucher die nicht sofort gekauft haben, erhielten durch On-Site Layer und Retargeting Anzeigen einen Rabatt-Coupon angeboten.

160%

Mehr Verkäufe durch
Onlinemarketing

6x

Steigerung der Newsletter
Anmeldungen

80%

Neukunden-Anteil



Um den Coupon zu bestellen, haben sich die Nutzer zum Newsletter angemeldet. Die Mobile-Coupons ermöglichten es auch die Verkäufe in den Filialen zu messen, nebst den Verkäufen im Onlineshop. Durch Conversion Optimierung konnte der ROAS der Promotion maximiert werden.

Ergebnisse

Seit dem Start der Zusammenarbeit mit Gonnado konnte die messbare Anzahl der Verkäufe, welche auf das Online-Marketing zurück zu führen ist, um 160% gesteigert werden. Golfers Paradise konnte die Anzahl der monatlichen Newsletter Anmeldungen durch die Zusammenarbeit mit Gonnado versechsfachen. Nebst dem hohen Volumen der zusätzlichen Newsletter Anmeldungen wurde zudem ein attraktiver Neukunden-Anteil von rund 80% erreicht.

Erfolge

Die Resultate der Zusammenarbeit mit Gonnado zeigen, dass Golfers Paradise ein grosses Potential zur Gewinnung von Neukunden durch Online Marketing hat. Golfers Paradise will dieses Potential nun intensiver ausschöpfen und seine Online-Präsenz weiter ausbauen.

«Mit Gonnado können wir messen, wie viel unser Onlinemarketing in den Filialen bewirkt – und der ROI den wir dabei erzielen ist sehr zufriedenstellend. Wir waren überrascht, wie stark wir mit Gonnado zudem unsere Newsletter Anmeldungen steigern konnten. Zudem freut es uns, dass der Anteil der Neukunden an den generierten Leads mit 80% sehr hoch ist.»

Marc Rohr,
Deputy Managing Director bei
Golfers Paradise