



Mit Performance-Marketing und Couponing mehr Handy-Reparaturen im Retail verkaufen

Über iKlinik

Mobile klinik ist mit seinen Marken iKlinik, Fixrepair und Handydoktor der führende Schweizer Anbieter von Handy Reparaturen. mobile klinik beschäftigt über 80 Mitarbeiter und bietet in rund 40 Filialen seinen Reparaturservice für Smartphones und Tablets an. Nebst den preiswerten Reparaturen wie z.B. Display wechseln, Akku tauschen oder Wasserschaden beheben, bietet mobile klinik ein umfassendes Sortiment an Handy Zubehör sowie fachkundige Beratung.

Herausforderung

Gonnado hat im Internet einen CHF 22,- Rabatt-Coupon für Reparaturen bei iKlinik angeboten. Interessenten konnten sich den Coupon per E-Mail oder SMS bestellen und konnten so als Lead-Conversion getrackt werden. Ebenfalls wurde gemessen, welche Coupons anschliessend zu einem Verkauf in den Filialen geführt haben. Mit den gewonnen Lead- und Sale-Conversion-Daten konnten die Google Ads und Facebook Ads so optimiert werden, dass der ROAS maximiert wird.

Massnahmen

Gonnado hat im Internet einen CHF 22,- Rabatt-Coupon für Reparaturen bei iKlinik angeboten. Interessenten konnten sich den Coupon per E-Mail oder SMS bestellen und konnten so als Lead-Conversion getrackt werden. Ebenfalls wurde gemessen, welche Coupons zu einem Verkauf in den Filialen geführt haben. Mit den gewonnen Lead- und Sale-Conversion-Daten konnten die Google Ads und Facebook Ads so optimiert werden, dass der ROAS maximiert wird.

200%

Steigerung des Return-on-Ad-Spend

5x

Return on Ad Spend

260%

Steigerung der Click-Through-Rate





Ergebnisse

Durch die gezielte Ansprache der Zielgruppen aufgrund der Conversion-Daten konnten die Streuverluste minimiert werden. Dadurch wurde der Cost-per-Click um 67% gesenkt und die Click-Through-Rate wurde um 260% gesteigert. Dies hat zu einer Steigerung des ROAS um zirka 200% geführt, wodurch iKlinik einen attraktiven ROAS von 5x mit seinem Online Marketing erzielen konnte.

Erfolge

Dank der gestiegenen Marketing-Effizienz konnte iKlinik seine bereits führende Präsenz im Internet weiter ausbauen. Heute nutzt iKlinik einen optimalen Mix aus Search-, Retargeting- und Prospecting Kampagnen sowie On-Site- und SEO-Massnahmen. Monatlich erreicht iKlinik dadurch die 200.000 Personen, welche derzeit am dringendsten eine Reparatur ihres Smartphones benötigen. So gewinnt iKlinik jeden Monat mehr Kunden und steigert gleichzeitig seine Bekanntheit.

«Seit der Implementierung der Lösungen von Gonnado haben wir die Akquisitionskosten pro Kunde nicht nur messen, sondern auch bereits um das drei-fache senken können. Mit der Performance Marketing Plattform von Gonnado bringen wir kontinuierlich neue Kunden in unsere Filialen.»

Oliver Buhl,
CEO bei Mobile Klinik