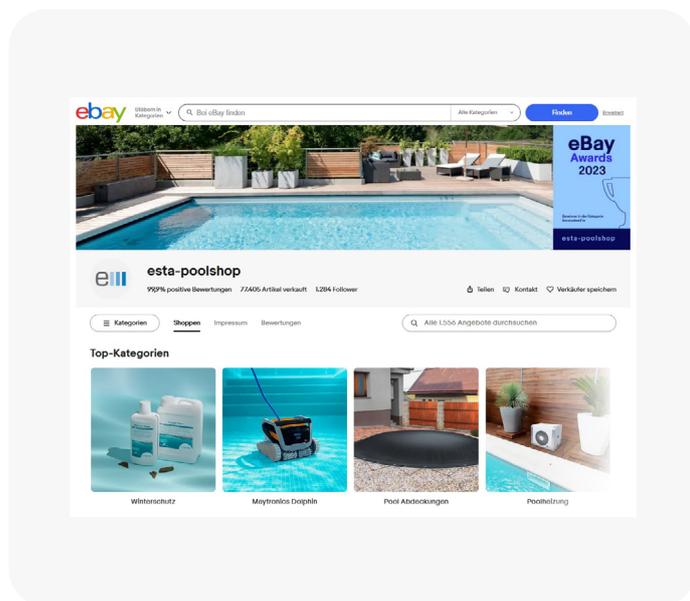


Esta Poolshop erreicht mit externen Anzeigen 13 Prozent neue oder reaktivierte eBay-Käufer*innen

Seit 2008 verkauft Esta Poolshop ausgewählte Artikel rund um den Schwimmbadbau, Schwimmbadbetrieb und die Saunaausstattung bei eBay. Für mehr Sichtbarkeit in einem wettbewerbsintensiven Bereich setzt der mit dem eBay Award in der Kategorie Serviceheld*innen ausgezeichnete Händler aus dem bayerischen Senden auf die Werbelösungen von eBay Advertising. Mit Erfolg: Durch die smarte Kombination aus Basis- und Premium-Kampagnenstrategie sowie externe Anzeigen generierte Esta Poolshop 75 Prozent¹ seines Umsatzes durch Anzeigen-Kampagnen. Und auch bei relevanten KPIs wie der Click-Through-Rate (CTR)² konnten hervorragende Ergebnisse erzielt werden. Außerdem wurden 13 Prozent aller Käufe³ über externe Anzeigen von neuen oder reaktivierten eBay-Käufer*innen getätigt. Dies zeigt, dass externe Anzeigen zu einer höheren Reichweite und mehr Abverkäufe führen können.



+2,56%

CTR mit Premium-Strategie²

75%

Umsatz über Anzeigen¹

#Herausforderung

- Mehr Sichtbarkeit in einem wettbewerbsintensiven Verkaufsumfeld
- Steigerung der Reichweite in einer relevanten Zielgruppe mit konkretem Kaufinteresse

#Lösung

- Durch die Kombination von Basis- und Premium-Strategie sowie externe Anzeigen konnte Esta Poolshop die sichtbare Präsenz seiner Angebote auf dem gesamten eBay-Marktplatz steigern
- Neue oder besonders verkaufstarke Produkte platziert der Händler mit der Premium-Strategie auf priorisierten Anzeigen-Platzierungen und sorgt damit für zusätzliche Sichtbarkeit
- Für zusätzliche Reichweite außerhalb von eBay spricht der Händler mit externen Anzeigen potenzielle Käufer*innen über externe Kanäle wie z. B. Google an

#Ergebnis

- Sehr gute Click-Through-Rate (CTR) in Höhe von 2,56 Prozent² mit der Premium-Strategie
- 13 Prozent³ aller Käufe über externe Anzeigen wurden von neuen oder wieder aktivierten eBay-Käufer*innen getätigt
- 75 Prozent¹ Umsatz über Anzeigen-Kampagnen

Generelle Vorteile:

- Personalisierte Empfehlungen für Werbekampagnen, basierend auf Lagerbestand und Kaufrends bei eBay

Vorteile mit der Basis-Strategie:

- Mehr Sichtbarkeit und erhöhte Verkaufschancen
- Händler*innen zahlen nur, wenn Käufer*innen auf eine ihrer Anzeigen mit Basis-Strategie klicken und einen beworbenen Artikel kaufen
- Einfache Einrichtung mit Empfehlungen, die den Einstieg und die Verwaltung von Kampagnen erleichtern

Vorteile mit der Premium-Strategie:

- Hohe Sichtbarkeit durch priorisierten Zugang zu effektiven Anzeigenplatzierungen priorisierte Positionen z.B. in den Suchergebnissen
- Erweiterte Steuerungsfunktionen für Targeting-Optionen
- Kosten entstehen nur für Klicks auf die Werbeanzeigen mit Premium-Strategie

Vorteile mit externen Anzeigen:

- Mehr Reichweite durch zusätzliche Sichtbarkeit und Traffic auf den eigenen Shop bei neuen Zielgruppen außerhalb von eBay
- Händler*innen präsentieren ihre Angebote Personen, die aktiv genau danach suchen
- Schnelle und einfache Einrichtung externer Kampagnen

„Wir nutzen die Werbelösungen von eBay Advertising, um unsere Reichweite zu maximieren, eine starke Präsenz auf einer der größten E-Commerce-Plattformen zu etablieren, gezielt neue Käufer*innen zu erreichen und darüber unsere Umsätze fortlaufend wachsen zu lassen. In den vergangenen Jahren haben die Werbelösungen von eBay so maßgeblich zum Wachstum und Erfolg unseres Unternehmens beigetragen!“

Dennis Sommer,
Leiter Esta Poolshop

- 1) Umsatzanteil der mit Basis- und Premium-Strategie sowie externe Anzeigen beworbenen Produkte im Zeitraum 1. Januar bis 21. Februar 2024
- 2) Click-Through-Rate bei den mit Basis- und Premium-Strategie beworbenen Produkten im Zeitraum 21. Januar 2023 bis 21. Februar 2024
- 3) eBay-Daten, 01.03.23 bis 29.2.24; wieder aktivierte Käufer sind Käufer:innen, die seit mindestens 12 Monaten keinen Artikel mehr bei eBay gekauft haben