

«Bing sollte aufgrund des steigenden Marktanteils nicht ungenutzt bleiben. Unsere Entscheidung, Bing Ads in unsere Performance-Marketing-Strategie zu integrieren, hat sich durch höheren Traffic und mehr Conversions bezahlt gemacht. Wir sind mit den Ergebnissen der Kampagnen sehr zufrieden und werden weiterhin auf Bing setzen.»

Mareike Huprich,
Senior Performance Marketing Manager,
ricardo.ch

ricardo.ch: inkrementell mehr Traffic auf dem Online-Marktplatz durch Anzeigen im Bing-Netzwerk

Sessions (indexiert) und Monat



Durch die Aktivierung der Bing-Kampagnen per Januar 2017 steigen die insgesamt über Bing gemessenen Sessions von Januar bis Dezember 2017 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 38 Prozent.

ricardo.ch setzt auf Bing-Anzeigen: 38 Prozent mehr Bing-Sessions und viermal höhere Conversion-Rate

ricardo.ch ist der grösste Online-Marktplatz der Schweiz. Das Unternehmen schaltet in der Google-Suche AdWords-Anzeigen, um Käufer und Verkäufer auf dem Marktplatz zusammenzubringen. Um das wachsende Suchvolumen auch in anderen Suchmaschinen besser abzuschöpfen, setzt ricardo.ch auf Bing-Werbung – Bing hat in der Schweiz einen Marktanteil von 12 Prozent (comScore, Stand März 2017, Desktop-Traffic) erobert und verarbeitet täglich rund eine Million Suchanfragen.

Die Bing-Kampagnen lohnen sich: Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum steigen von Januar bis Dezember 2017 die über Bing gemessenen Sessions (organisch und bezahlt) inkrementell um insgesamt 38 Prozent. Dieses Wachstum ist im Vergleich zu anderen Suchmaschinen überproportional stark. Dabei machen bezahlte Anzeigen 49 Prozent des Bing-Traffics aus. Die Conversion-Rate der Bing-Kampagnen, gemessen an Nutzern, die über eine Bing-Anzeige ein Produkt kaufen oder an einer Auktion teilnehmen, vervierfacht sich in diesem Zeitraum.

Erbrachte Dienstleistungen:

- ★ Suchmaschinenmarketing auf Bing



Unternehmensfakten
ricardo.ch

Sektor: Online-Marktplatz

Mitarbeiter: 162

Gegründet: 1999

Webrepublic-Kunde: seit 2013

Website: ricardo.ch



Das Projekt im Detail

Ausgangslage

ricardo.ch bewirbt seine Produkte unter anderem mit Google-AdWords-Kampagnen. Eine Analyse der Zielgruppen zeigt ungenutztes Potenzial in der Suchmaschinenwerbung mit Bing auf: Die Plattform verzeichnet einerseits bereits viele organische Besuche aus der Bing-Suche. Andererseits weist der organische Bing-Traffic eine 84 Prozent höhere Conversion-Rate im Vergleich zu den übrigen Traffic-Quellen auf. Dies ist ein Indikator dafür, dass die Conversion-Rate bei den bezahlten Bing-Ads ähnlich gut wäre. Darüber hinaus rechnen wir auch in Zukunft mit wachsenden Marktanteilen von Bing, welche vor allem durch die Integration der Bing-Suche in Windows 10 vorangetrieben werden.

Ziele

- ★ **Suchmaschinenmarketing-Mix:** ricardo.ch will zusätzlich zu bestehenden AdWords-Kampagnen auf Suchmaschinenmarketing in Bing setzen.
 - ★ **Traffic-Uplift:** ricardo.ch will den Traffic auf seinem Marktplatz erhöhen und neue, relevante User ansprechen.
 - ★ **Effizienz:** Die neuen Bing-Kampagnen sollen sich über die Zeit hinsichtlich Conversion-Rate und KUR (Kosten-Umsatz-Relation) verbessern.
-

Massnahmen

Per 1. Januar 2017 schaltet ricardo.ch zusammen mit Webrepublics Bing-Spezialisten zunächst deutschsprachige, später dann auch französischsprachige Kampagnen im Bing-Netzwerk. Die Kampagnen werden regelmässig hinsichtlich Klicks, Klickrate, Conversion-Rate und KUR optimiert.



Ergebnisse

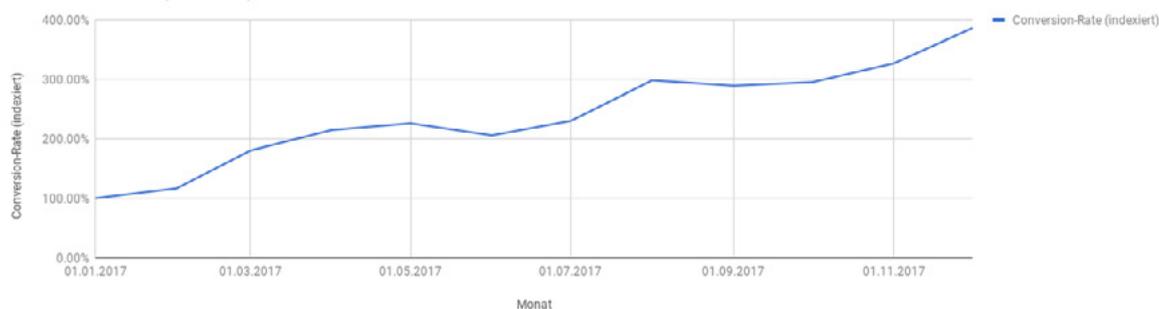
Traffic-Uplift

- ★ Die insgesamt über Bing gemessenen Sessions nehmen von Januar bis Dezember 2017 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 38 Prozent zu. Dabei machen bezahlte Bing-Anzeigen 49 Prozent des Traffics aus.
- ★ Bis im Dezember 2017 steigt die Anzahl Klicks auf Bing-Ads im Vergleich zum Januar um 88 Prozent – eine Zunahme, die klar über den zu erwartenden saisonalen Effekten liegt. Das Kampagnenbudget hat im Monatsvergleich jedoch nur um 22 Prozent zugenommen.

Performance

- ★ Die CTR der Bing-Ads legt zwischen Januar und Dezember 2017 um 120 Prozent zu.
- ★ Die Conversion-Rate der Bing-Ads vervierfacht sich im Zeitraum von Januar bis Dezember 2017.
- ★ Die KUR verbessert sich im Zeitraum von Januar 2017 bis Dezember 2017 um 75 Prozent.
- ★ Die Kosten pro Klick liegen bei einem vergleichbaren Keyword-Set rund 20 Prozent tiefer als bei den AdWords-Kampagnen

Conversion Rate (indexiert) und Monat



Vervierfachung der Conversion-Rate der Bing-Ads von Januar bis Dezember 2017



«Mit Webrepublic haben wir seit 2013 eine Agentur an unserer Seite, die uns mit einer hohen Proaktivität, neuen Innovationen und Tests in unserem Performance-Marketing unterstützt und weiter nach vorne bringt. Webrepublic ist für uns ein wertvoller Kooperationspartner, mit dem wir gemeinsam wachsen können.»

**Valérie Gryson,
Chief Marketing Officer,
ricardo.ch**

Webrepublic AG
Seefeldstrasse 233
8008 Zürich

+41 44 542 90 60
office@webrepublic.com
www.webrepublic.com

Webrepublic AG
Avenue de Sévelin 32a
1004 Lausanne

+41 21 545 50 18
office@webrepublic.com
www.webrepublic.com

