

Neukundengewinnung und Conversionverstärkung mit Gutscheinen am Beispiel von COUPONS.DE

Gutscheine als Marketinginstrument sind beim Onlineshopping extrem gefragt, ja sogar schon gelernt vom Kunden. Der Smartshopper sucht mit vollem Warenkorb noch vor dem Bezahlvorgang nach Gutscheinodes, die einen sofortigen Rabatt versprechen.

Inzwischen haben sich eine Vielzahl von Gutscheinportale genau auf diesen Fall spezialisiert und bieten den vermeintlich besten Gutschein an. Hier gilt es die Spreu vom Weizen zu trennen und bei der Auswahl von Gutschein-Affiliates mit Bedacht vorzugehen. Präsentiert das Portal meinen Shop seriös und veröffentlicht nur gewollte, funktionierende Gutscheinodes? Verfügt die Gutscheinseite über generischen Traffic, Newsletter oder andere Möglichkeiten zur Neukundengewinnung und für inkrementelle Sales? Ist der Partner leicht kontaktierbar und reagiert er schnell auf Umsetzungswünsche oder aktuelle Kampagnenänderungen?

COUPONS.DE ist seit über 15 Jahren am Markt und erfüllt mit über 20 Mitarbeitern sorgfältig diese Punkte und ermöglicht zusätzlich reichweitenstarke Sonderplatzierungen für Brandingmaßnahmen. Außerdem berät COUPONS.DE bei der Gestaltung der Gutschein Kampagnen, um z. B. auch ein Upselling oder Cross-Selling zu ermöglichen.

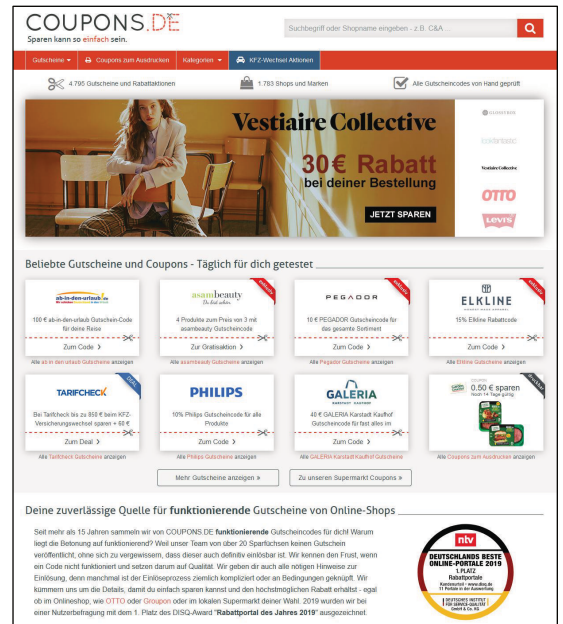
So wird die bestehende hohe Gutscheinachfrage bestmöglich konvertiert und kann auch gesetzte Ziele der Werbetreibenden einfacher erreichen.

Zum Portfolio zählen zudem auch Ausdruckcoupons, also Gutscheine, die im Ladengeschäft oder in Supermärkten eingelöst werden können. Warum nicht per Multichannel-Marketing Offline-Kampagnen digital verlängern und Kunden gezielt in den Laden führen?



Torsten Latussek (CEO)

+49 371 2623325
tl@4u.de
www.coupons.de



Mediadaten

- 65.000 Newsletter-Empfänger
- Öffnungsrate: ~15%
- Zielgruppe: 25-55 Jahre
- ca. 65% weiblich
- Targeting nach Geschlecht möglich
- Über 38.000 Facebook-Fans
- 1 Mio. Page Impressions /Monat
- 250.000 Unique Visitors /Monat



Anbieter mit gleichem oder ähnlichem Angebot

Gutscheine als Marketinginstrument

Jedes Publishermodell ist individuell. Es bedient individuelle Ziele, nutzt spezielle Verfahren und bedarf besonderer technischer Voraussetzungen.

Die easy.MARKETING stellt mit ihren Systemen sämtliche Voraussetzungen für Ihr erfolgreiches Performance- und Affiliate-Marketing. Hier ein kleiner Einblick in die technischen Möglichkeiten.

Gutschein-Attribuierung

Zuweisung von Transaktionen und Provisionierung auf Basis von Gutschein-codes.

Aktionstiming

Mit individuell hinterlegbaren Laufzeiten für Werbemittel, Produkte oder Provisionen vereinfachen Sie sich Ihre Arbeit.

Staffelprovisionen

Gestalten Sie individuelle Ziele und automatisieren Sie die Erfolgsvergütungen.

Tag-Management

Komfortable Steuerung sämtlicher Tags ohne erhöhten technischen Aufwand.

DSGVO-konform

Privacy-by-Default und Privacy-by-Design mit dem Data-Light Ansatz des Affiliate Marketings.

Smarte Attribution

Intelligente und einfache Attributionsregeln machen die Zuweisung fair und das Handling einfach.

Basket Freeze

Ungewünschte Zuweisung von Transaktionen im Warenkorbprozess blockieren.

Vergütungen jeglicher Art

CPM, CPC, CPL, CPO, WKZ
Individuelle Vergütung für individuelle Publisher oder Publishermodelle.

Werbemittelgeneratoren

Dynamische Werbemittel auf Basis individueller Produktdaten, nicht nur für Display Publisher.

Consentverarbeitung

Kompatibel mit sämtlichen Consent Management Lösungen werden nur die erlaubten Daten verarbeitet.

Dynamische Gutscheine

Die Kopplung von Gutscheinen und Retargeting ermöglicht eine individuelle Zielgruppenansprache.

Publisher-API

Abgleich sämtlicher Transaktionen über API zur einfachen Automatisierung der Kampagnen.

Customer-Journey

Den User immer im Fokus!
Inkl. statischen, dynamischen oder smarten Attributionverfahren.

Publisherprojekte

Komfortables Management verschiedener Reichweiten eines Publishers mit zentralen Gutschriften.

u.v.m

Demo gefälltig?
info@easy-m.de

MORE THAN
1000
CAMPAIGNS

4 ADVERTISER
AGENCIES
PUBLISHER
NETWORKS

20 YEARS OF
PERFORMANCE
EXPERIENCE