



Vereinfachte Kampagnenstruktur auf Facebook und Instagram

für Zermatt-Matterhorn führt zu mehr Conversions



Die Destination Zermatt – Matterhorn ist bekannt, um nicht zu sagen weltberühmt. Jedes Jahr kommen Touristinnen und Touristen aus aller Herren Länder ins Wallis, um zu wandern, zu biken, zu schlemmen und zu geniessen und um einen der berühmtesten Berge des Planeten mal in echt zu sehen. Um die Bergfans eine möglichst unvergessliche Zeit in Zermatt zu bieten, lockt die Tourismusorganisation Zermatt-Matterhorn internationale Gäste mit ansprechendem Content und tollen Angeboten auf unterschiedlichen Kanälen in Form von organischen Posts, aber auch mittels Kampagnen. Um nach dem iOS Update die Conversions wieder zu steigern, haben wir für Zermatt-Matterhorn eine neue, vereinfachte Kampagnenstruktur für Facebook und Instagram entwickelt. Dank den Anpassungen sind die Conversions bei den Zielgruppen stark gestiegen.

Ausgangslage

Wegen des Updates seitens iOS, das das Tracking von Social-Media-Kampagnen erschwert, wurde die Analyse bzw. Ausrichtung der Kampagnen plötzlich verkompliziert. Wenn die Daten nicht oder nur unvollständig analysiert werden können, wird es schwierig, die Kampagnen zielgruppenspezifisch auszurollen, bzw. so zu optimieren, dass sie ihre Ziele erreichen. Dafür musste eine Lösung her!

Hohe Bedeutung von Tracking-Daten

Für Projekte verschiedenster Art hat Zermatt-Matterhorn in den vergangenen Jahren bereits auf unsere Expertise gesetzt, zum Beispiel für spezifische Online-Marketing-Kampagnen (Snowember, Pinterest) oder für Social und Google Ads.

Um die Erfolge solcher Massnahmen zu überprüfen und Optimierungen daraus abzuleiten, sind wir auf Tracking-Daten angewiesen. Diese stehen allerdings seit dem Update im Sommer 2021 nicht mehr in gewohntem Umfang zur Verfügung. Doch nicht nur Optimierungen bzw.

Anpassungen werden dadurch schwerer, das Update verursachte auch eine weitere offensichtliche Konsequenz: Die Conversions auf Facebook gingen zurück.

Schüssel zum Glück: Kampagnenstruktur und Zielgruppenausrichtung

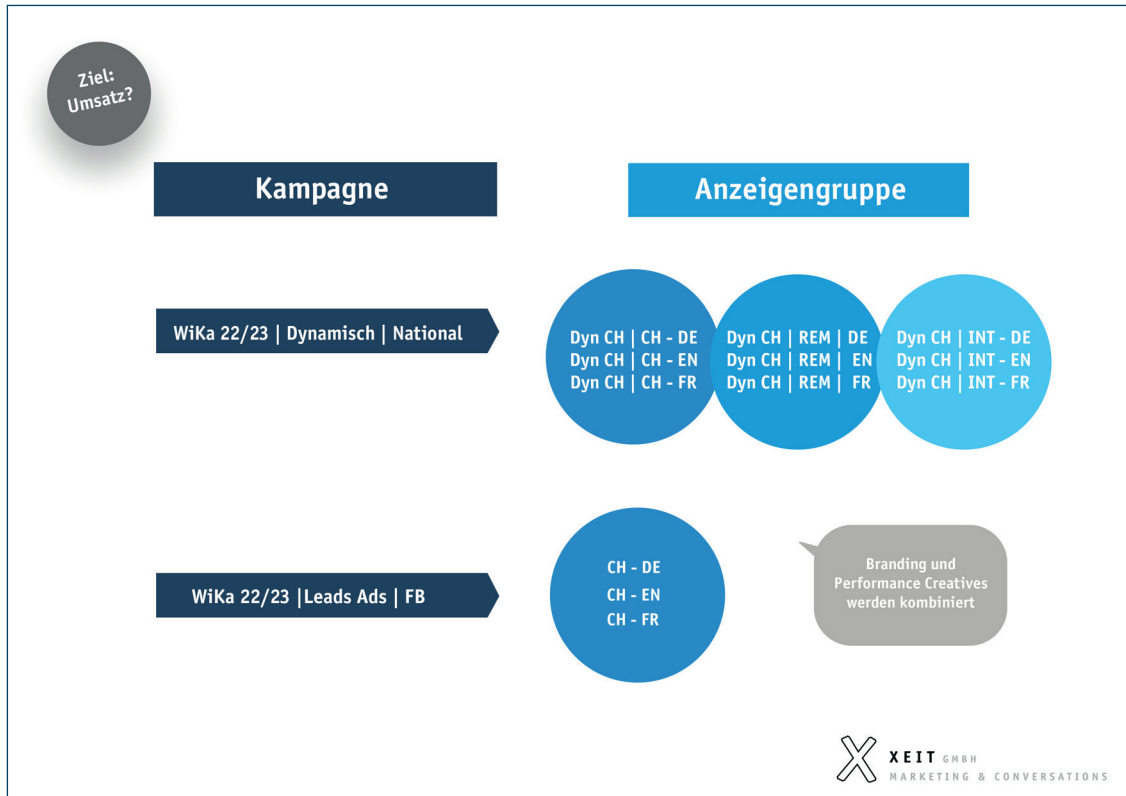
Um die Conversions wieder zu steigern, haben wir Zermatt-Matterhorn eine neue, vereinfachte Kampagnenstruktur für Facebook und Instagram vorgeschlagen, mit der das System optimal arbeiten kann. So läuft zumindest in diesem Punkt alles so reibungslos wie möglich.

Nebst der vereinfachten Kampagnenstruktur haben wir die Budgets auf Laufzeitbudgets umgestellt (vorher Tagesbudget auf Anzeigerebene).

Dies ermöglicht dem Facebook-Algorithmus einfachere Optimierungen.

Auch die Zielgruppenausrichtung haben wir optimiert, indem wir aus einer Zielgruppe zwei gemacht haben und darauf basierend die beiden bereits laufenden Kampagnen überarbeitet haben: So gab es fortan zwei Kampagnen, die sich gegenseitig ergänzen.

Die Trennung der Kampagnen nach Thema und Zielgruppe erlaubt eine bessere und zielgerichtete Fokussierung auf die jeweils anvisierte Gruppe an Interessentinnen und Kunden. Und spezifischeren Content, um den Geschmack der jeweiligen Zielgruppe noch besser zu treffen – und dadurch die Reichweite zu erhöhen.



Vereinfachte Kampagnenstruktur für Meta Ads

Remarketing-Kampagne

Für das Remarketing von früheren Website-Besucherinnen und - Besuchern wurden bereits vorab zwei Kampagnen erarbeitet. Auch hier haben wir strategische Anpassungen vorgenommen, um die Anzahl Kampagnen klar und übersichtlich zu behalten.

Dafür haben wir die Struktur und die Zielgruppen der Kampagnen auf Facebook und Instagram angepasst: Die Kampagne läuft auf Deutsch, Französisch und Englisch, für jede Sprache gibt es eine nationale Anzeigengruppe (Schweiz, Liechtenstein) und für jede Sprache eine internationale Kampagne, wobei sich hier die Länder pro Sprache unterscheiden. Durch die Differenzierung national/international lässt sich das Budget besser kontrollieren und ggf. anpassen. Die internationalen Anzeigengruppen laufen je nach Sprache in den USA und verschiedenen Ländern Europas.



Resultate

Dadurch, dass die Zielgruppen und die Kampagnen neu getrennt werden, sind die Conversions bei den Zielgruppen stark gestiegen. Dies zeigt, dass diese sich durch den ihren Interessen angepassten Content viel stärker angesprochen fühlen und entsprechend positiv darauf reagieren. Im Vergleich zum Sommer 2021 wurde bis anhin eine enorme Conversionsteigerung im hohen dreistelligen Prozentbereich erreicht.

Wie dürfen wir Sie unterstützen?

Dank unserer langjährigen Expertise im Online-Marketing, Social-Media-Marketing sowie im Bereich Websites, UX und Apps sind wir Ihr idealer Partner für allen Belangen. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören oder zu lesen.

Ihre Kontaktperson



Simon Künzler
Managing Partner

+41 79 206 85 51

simon.kuenzler@xeit.ch

www.xeit.ch

Unsere Dienstleistungen



Gerne unterstützen wir Sie mit unseren Erfahrungen bei der Entwicklung und Optimierung Ihrer User Experience. Wenn Sie Fragen haben, dann rufen Sie uns unverbindlich an **044 240 15 00** oder schreiben Sie uns auf info@xeit.ch.

Online-Marketing-Angebot

- Suchmaschinen-Werbung (SEA)
- SEA-Kampagnen Audit / Check
- Online Werbung & Mediaplanung
- Viral-Marketing
- Werbung bei Streamingdiensten
- Marketing-Automation
- E-Mail- & Newsletter-Marketing

Social-Media-Marketing-Angebot

- Social-Media-Beratung
- Social Media Check / Audit
- Social-Media-Strategie-Workshop
- Social Media Krisentraining & Simulation
- Content Marketing & Production
- Online Videos & Viral Video Seeding
- Community Management 24/7
- Corporate Blog Marketing
- Online-PR
- Inbound Marketing
- Social Network-Marketing
- Facebook Marketing
- Influencer Marketing

Workshop Influencer Marketing Websites & Apps-Angebot

- Websites
- WordPress Websites
- Online-Shops
- Landingpages
- Microsites
- Web Analyse mit Google Analytics
- Usability Testing
- Conversion Tracking
- Suchmaschinen-Optimierung (SEO)
- Link-Building
- Online-Reputation-Management
- Apps
- Chatbots und Social Bots
- Online-Games

Beratung & Second Opinion

- Strategie-Workshops
- Positionierungs-Workshop
- Innovations-Workshop
- Kreativ-Workshops
- Workshop Kreativ-Technik
- Content Ideen für Social Media
- Ideen für Online-Werbekampagnen
- Content-Werkstatt
- Online Recruiting
- Online Stellen-Inserate

Kontakt

Herausgeber

xeit GmbH
Limmatstrasse 291
8005 Zürich
E-Mail: info@xeit.ch
Tel.: +41 44 240 15 00

www.xeit.ch
blog.xeit.ch
www.facebook.com/xeitgmbh
www.instagram.com/xeitgmbh

Nachdruck

Alle Rechte vorbehalten.
Nachdruck, auch nur auszugsweise,
nur mit Genehmigung
der xeit GmbH.

WWW.XEIT.CH