

Valentinstag: Schritt für Schritt zu maximalen Sales

criteo.



Am Mittwoch, dem 14. Februar, ist Valentinstag – und die Zeit bis dahin vergeht schneller, als ihr denkt.

Der Monat vor dem Valentinstag bietet eine großartige Gelegenheit für zusätzliche Impressions, mehr Conversions und höhere Umsätze. Ihr solltet mit dem Marketing daher frühzeitig beginnen, um in dieser Saison die Nase vorne zu haben – von der ersten Suche bis zum Kauf. **Und so geht es:**



24. Januar
noch drei Wochen

Mithilfe von Criteo Dynamic Retargeting sorgt ihr dafür, dass eure CPCs stets wettbewerbsfähig sind. So profitiert ihr von dem steigenden Interesse und der Vorfreude der Käufer, steigert den Traffic auf eurer Website und baut Cookie-Pools auf.

Quelle: Criteo, basierend auf Daten des Jahres 2017



31. Januar
noch zwei Wochen

Die heiße Phase beginnt. Haltet eure CPCs auf einem hohen Niveau, denn nicht nur die Anzahl der Valentinstags-Kunden nimmt zu – sondern auch ihre Kaufbereitschaft. An den entscheidenden Tagen vor dem Valentinstag solltet ihr eure Budgets nicht nach oben beschränken, denn nur so schöpft ihr das Potenzial der Umsatzspitzen voll aus.



7. Februar
noch eine Woche

Umsätze und Conversion-Raten steigen, doch der Markt ist umkämpft. Mit Criteo Sponsored Products solltet ihr jetzt Anzeigen in Suchergebnissen und Warenkörben schalten und so die Überlegungsphase für euch entscheiden. Die CPCs bleiben auf einem hohen Niveau – denn sie sind eure Eintrittskarte in die Herzen (und Brieftaschen) eurer Käufer.



10. bis 13. Februar
der Countdown zum Valentinstag

Die Anzahl der mobilen Käufe steigt. Geschenke wie Blumen und Pralinen werden oft in letzter Minute spontan und unterwegs gekauft. Stellt also sicher, dass eure Strategie entsprechend ausgerichtet ist.



14. Februar
ein erfolgreicher Valentinstag

Mit einem Management eurer CPCs über den gesamten Monat hinweg gewinnt ihr mehr mobile Last-Minute-Käufer und maximiert so eure Valentinstags-Umsätze. Euer Criteo Account Strategist berät euch gerne.