

NEU Inbox Ad: Conversion-starkes Werbeformat verdoppelt App-Installationen für Mobile Business

Wie CTS EVENTIM die mobilen Absatzkanäle erobert



FACTS & FIGURES

Werbetreiber:

CTS EVENTIM AG

Produkt:

EVENTIM Ticket App

Branche:

Entertainment

Media-Agentur:

interne Umsetzung

Kreativ-Agentur:

interne Umsetzung

Kampagnen-Laufzeit:

15.12.2013 bis 12.01.2014

Zielgruppe:

Mobile User/Ticketkäufer



„Unsere Ticketportale liegen europaweit mit weitem Abstand vorne. Aber wir sehen auch, dass der mobile Zugang immer mehr Bedeutung gewinnt und uns zusätzliche Chancen bietet. Mit United Internet Dialog wollten wir daher die Verbreitung und Nutzung unserer Smartphone-Apps erhöhen. Das ist hervorragend gelungen. Das Inbox Ad ist super gelaufen und hat uns in nur 4 Wochen fast 10.000 neue Installationen gebracht, weit mehr, als wir erwartet hätten.“

Sven Haverkamp,
Senior Mobile Manager CTS EVENTIM

DIE HERAUSFORDERUNG

Kerngeschäft von CTS EVENTIM ist der Vertrieb von Tickets für Konzerte, Theater, Sportveranstaltungen und andere Events. Die Gesellschaft ist in diesem Segment nach Umsätzen, Internationalisierungsgrad und Technologien eindeutiger Marktführer in Europa. Über ihre Systeme verkauft sie jährlich in mehr als 20 Ländern über 100 Millionen Eintrittskarten.

Dabei war EVENTIM immer schon ein Pionier, wenn es darum ging, neue Vertriebswege zu entwickeln. So verfügt die Gesellschaft heute über ein dichtes Netz von rund 20.000 Vorverkaufsstellen, diversen Call-Centern und mehreren Internetplattformen, die strategisch zunehmend im Mittelpunkt stehen.

Um die führende Stellung zu bewahren, will EVENTIM jetzt auch seine Lösungen für den bequemen Ticketkauf per Smartphone vorantreiben. Aufgabe der Kampagne war es daher, dass möglichst viele Menschen die EVENTIM Ticket-App auf ihren Smartphones installieren (Apple und Android) und für Ticketkäufe ausprobieren.

DIE ERFOLGSGESCHICHTE

Die Wahl fiel auf ein Werbemittel, das direkt im E-Mail-Stream der Nutzer angezeigt wird: das Inbox Ad Mobile auf GMX. Dieses Format bietet eine Fülle von Vorteilen, die Eventim zielgerichtet für eine direkte Response der Adressaten nutzt:

- Die Auspielung erreicht nahezu 100 % der aktiv genutzten FreeMail-Postfächer.
- Das Werbemittel ist über das vielfach ausgezeichnete TGP® Targetingsystem präzise aussteuerbar.
- Der Nutzer wird in einer Situation angesprochen, in der er sich gerade Zeit nimmt, sich mit neuen Nachrichten zu beschäftigen.

In der Kampagne konnten gezielt Android- und iOS-Nutzer adressiert werden. Im Posteingang des für mobile Endgeräte optimierten GMX Portals sowie in der GMX E-Mail App erschien das Inbox Ad dann stets an dritter Stelle.

Beim Klick auf die Inbox Ad Vorschau öffnete sich die Message im Posteingang, wobei der Download-Button „conversion-freundlich“ integriert war. Der Button führte die Nutzer weiter zu Google Play bzw. zum Apple App-Store. Wer die App schon besaß, wurde direkt in die Anwendung zu aktuellen Angeboten geleitet.

Um den Conversion-Prozess zu erleichtern, hat United Internet Dialog zudem ein optimiertes Template erstellt, mit dem der besonders schnelle Download der App möglich war. Insgesamt ergab sich so eine nahtlose Ansprache der Zielgruppe – ein idealer Kanal zur wirkungsvollen Promotion von Apps und Mobile-Businesses.



DAS ERGEBNIS

Die Kampagne hat die Erwartungen des Kunden übertroffen. Lag die App vor der Kampagne auf Platz 37 in den Deutschen Download-Charts, Bereich Entertainment, so nahm sie bereits zwei Wochen nach Start **Platz 1** ein.

- Insgesamt wurden fast 36.000 Klickouts gezählt.
- Rund 24 % davon führten zu Downloads (8.687 Neu-Installationen der App).
- Das entspricht einem **Download-Uplift von rund 100 %**.

United Internet Dialog hat nicht nur mit dem neuen Produkt Inbox Ad überzeugt, sondern auch durch eine schnelle, professionelle Umsetzung. EVENTIM wird daher auch bei der Vermarktung seiner Apps weiter auf die Produkte von United Internet Dialog zurückgreifen. Derzeit befindet sich eine Kampagne in Planung, die speziell auf Tablet-User abzielt.

