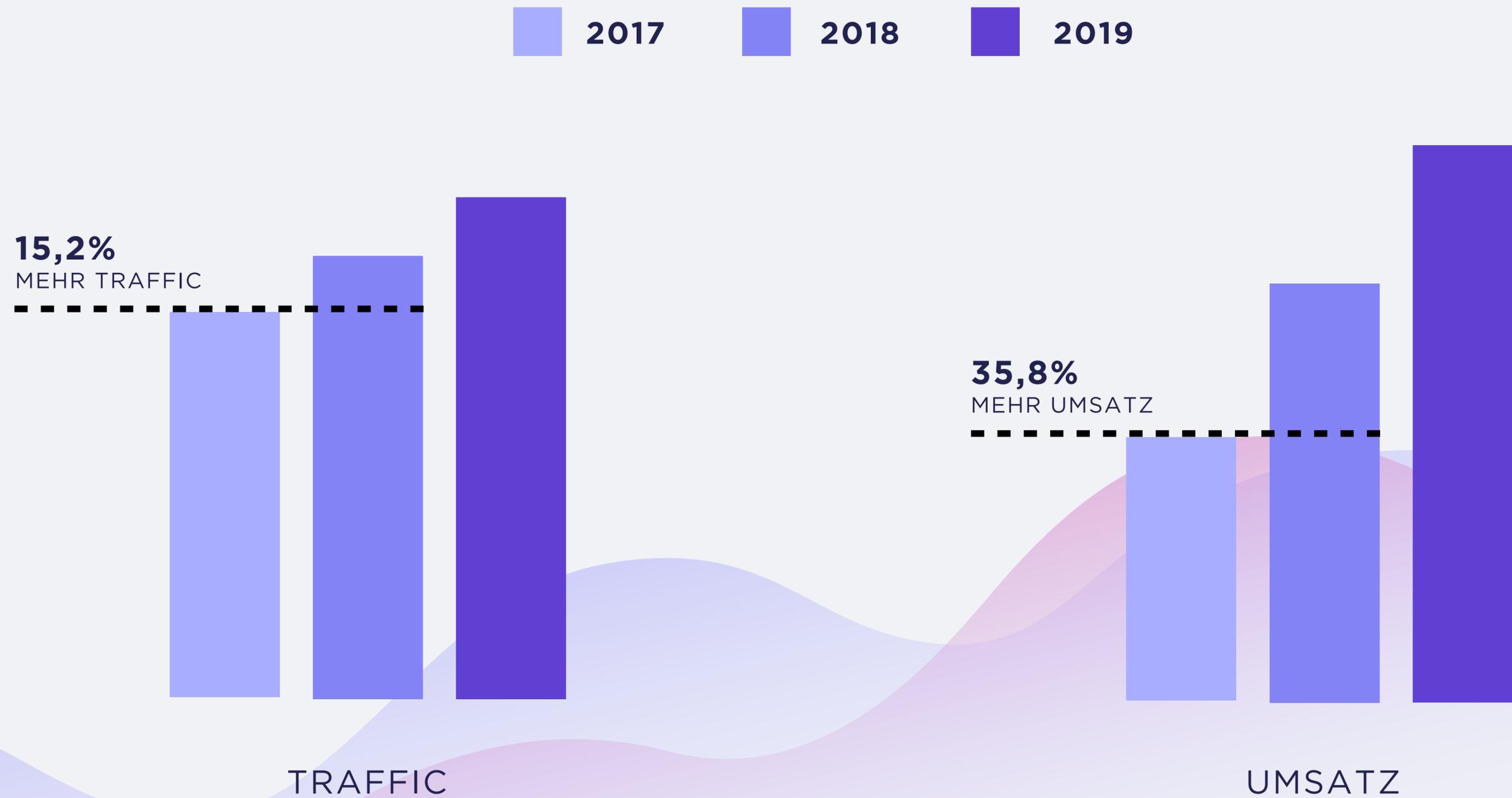


Black Friday

&

Cyber Monday

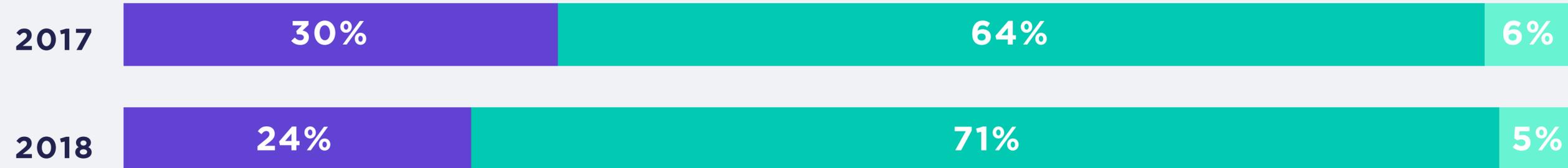
Black Friday Wochenende nach Volumen



Black Friday Wochenende nach Gerät

DESKTOP MOBILE TABLET

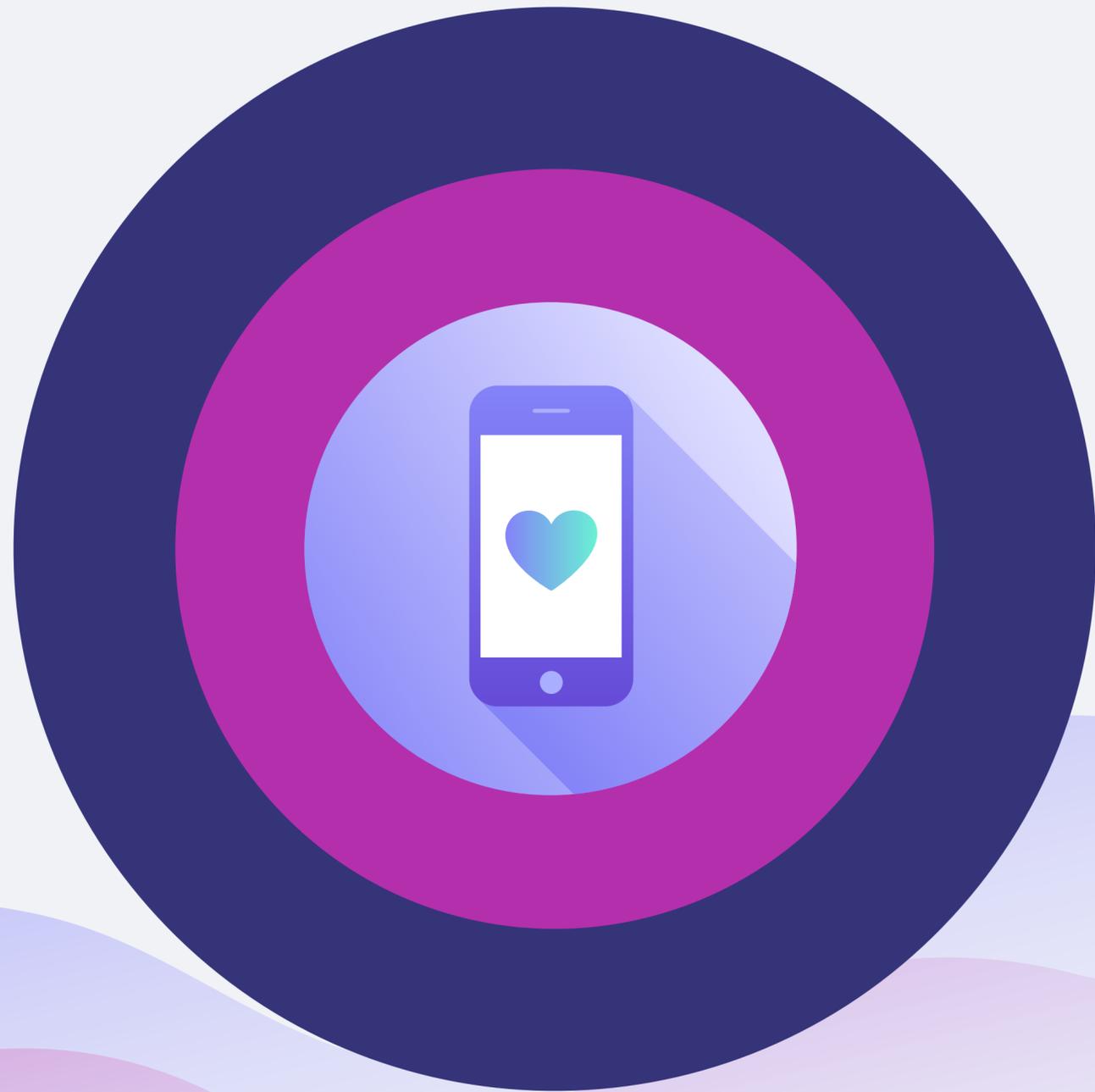
TRAFFIC



UMSATZ



Gerätepräferenz vs. Konvertierungsrate



■ DESKTOP ■ MOBILE ■ TABLET

KONVERTIERUNGSRATEN



*Optimierungen für
dieses Black Friday
Wochenende*

1. Nutzen Sie Ihre Kundendaten!

WAS: Nutzen Sie die Verhaltensdaten Ihrer Kunden und Ihre Produktdaten, um verschiedene Erkenntnisse zu ziehen und daraus Segmente zu erstellen.

WARUM: Jedes Kundensegment hat unterschiedliche Wünsche und Bedürfnisse (z.B. welche Kunden oder Marken konvertieren am besten?)

WIE: Testen Sie verschiedene Inhalte an Ihren Segmenten aus, um die besten Onsite Layer pro Segment zu ermitteln und Ihren Kunden die für sie relevantesten Produkte zu zeigen.

A

OUTDOORS CENTER Climbing Ski/Snowboarding Flyfishing Trail Running

EXPERIENCE THE GREAT OUTDOORS
Get the equipment you need for your adventures.
Shop Camping & Outdoors »

RECOMMENDED

NAME	PRICE	SALES
Blue Hoodie	120.00	1000
Brown Boots	150.00	800
Green Jacket	180.00	600
Black Backpack	100.00	500
Red Hat	80.00	400
Blue Backpack	120.00	300
Black Backpack	100.00	200

B

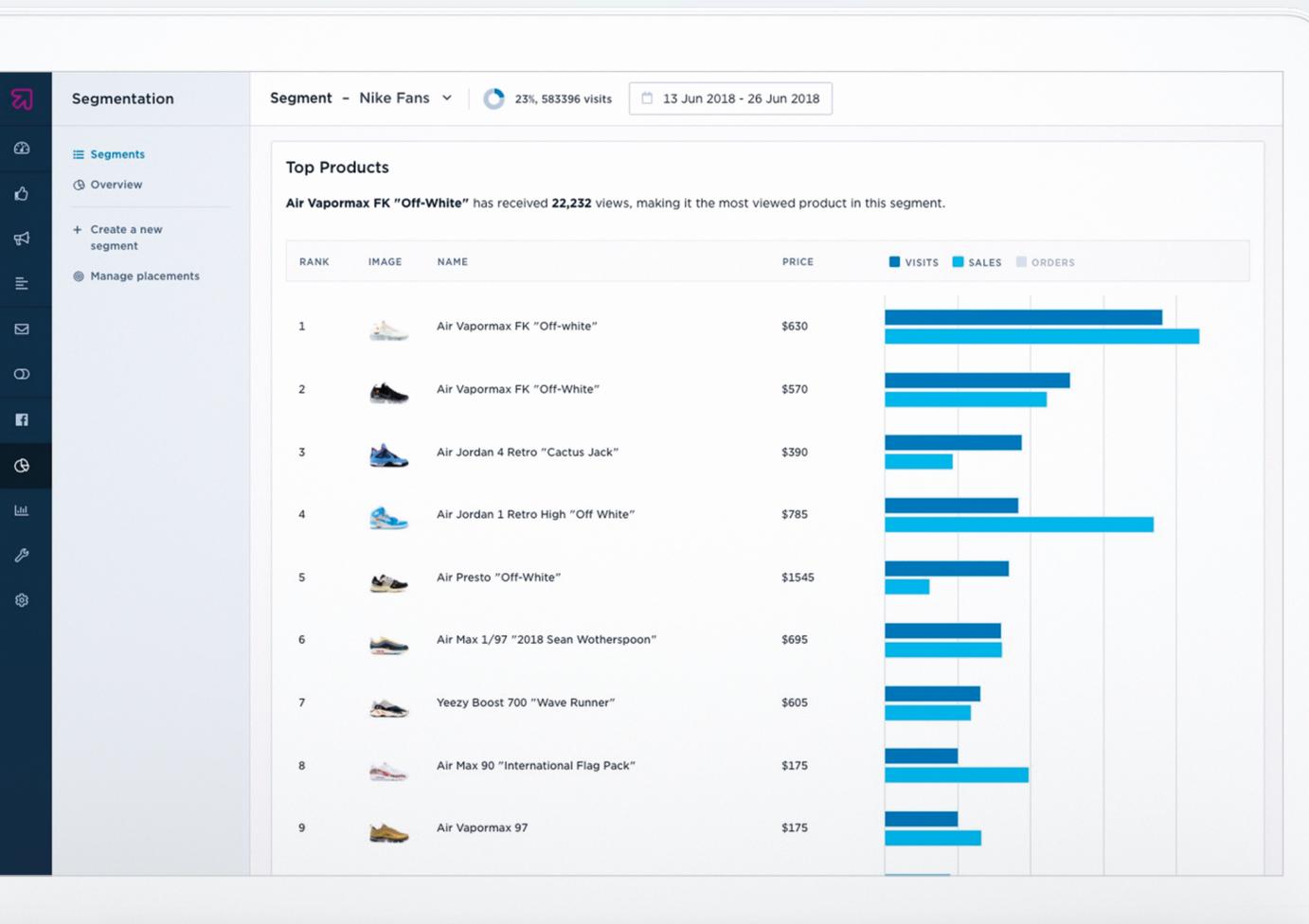
OUTDOORS CENTER Climbing Ski/Snowboarding Flyfishing Trail Running

CATCH THEM ALL!
Find rods, reels and baits for the perfect weekend getaway.
Shop Fishing »

RECOMMENDED FOR YOU

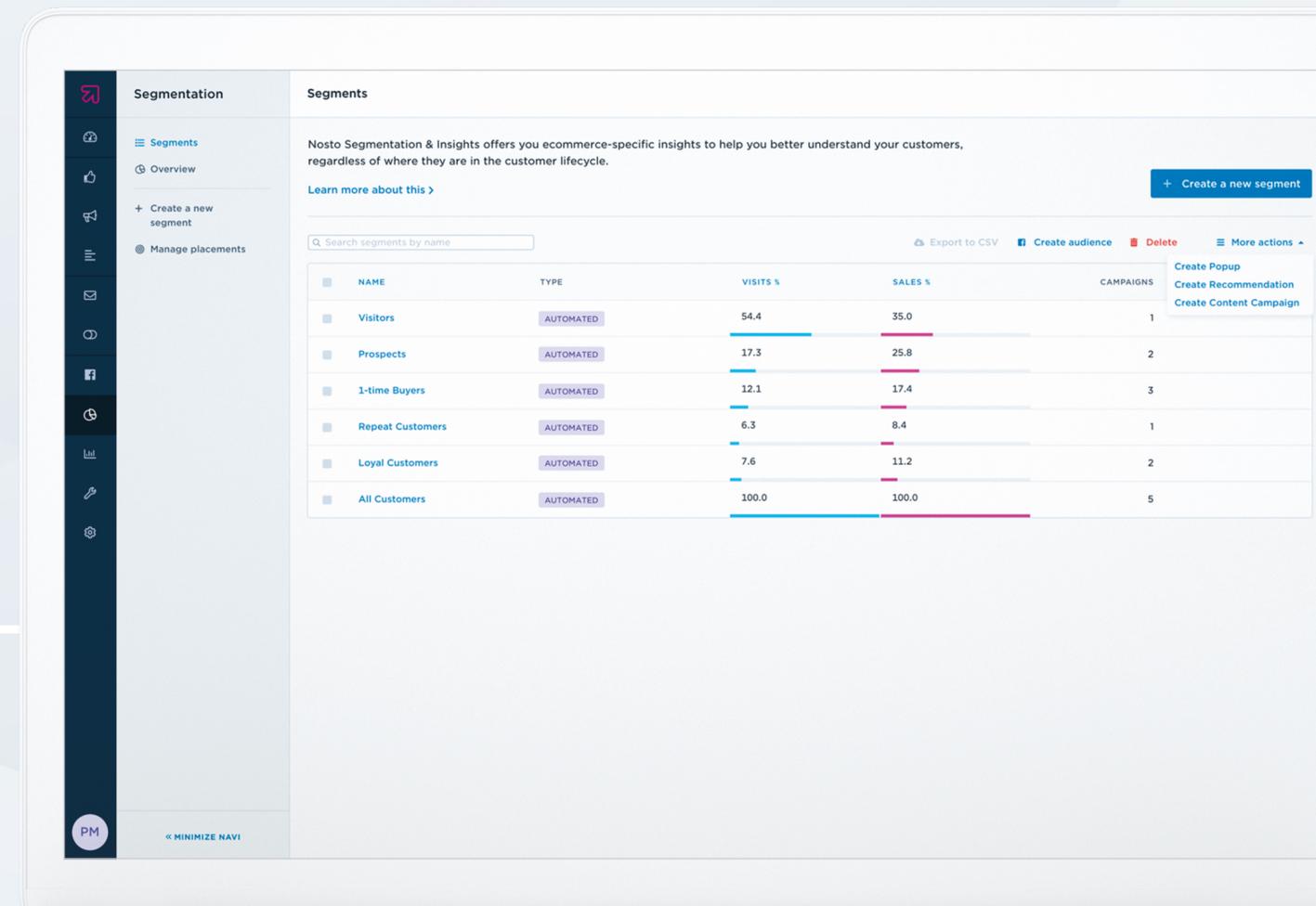
NAME	PRICE	SALES
Red Fishing Rod	150.00	1000
Green Fishing Reel	120.00	800
Blue Fishing Bait	100.00	600
Black Fishing Rod	150.00	500
Red Fishing Reel	120.00	400
Blue Fishing Bait	100.00	300
Black Fishing Rod	150.00	200

Personalisierungsstärke auf Knopfdruck



Benutzer-
definiertes
Segment:
Nike Fans

Automatisierte
Segmente



Optimierung durch A/B Tests



- **Kampagnen- & Erlebnistests**

Testen Sie eine Variable oder ein ganzes Erlebnis, um die Customer Journey von jedem einzelnen Kunden besser nachzuvollziehen.



- **kontinuierliche Optimierung**

Lassen Sie das Tool entscheiden, wie viel Traffic jeder Variation, die Sie in Echtzeit testen, zugewiesen werden soll, basierend auf der Leistung.

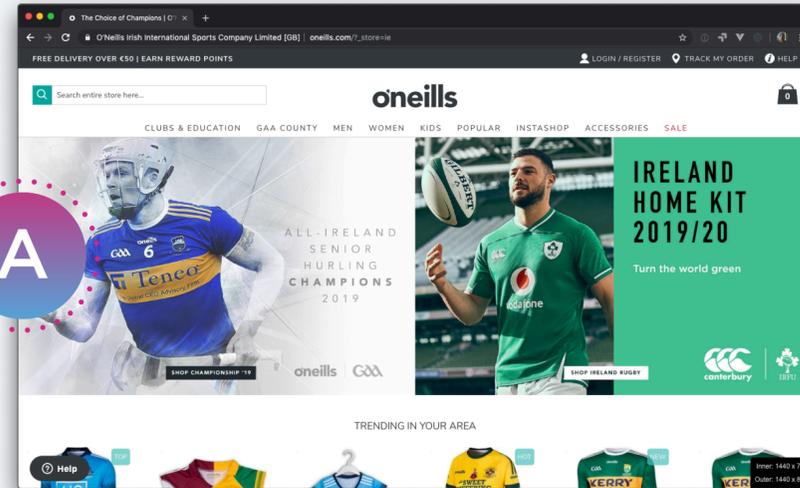


- **Merchandising Insights**

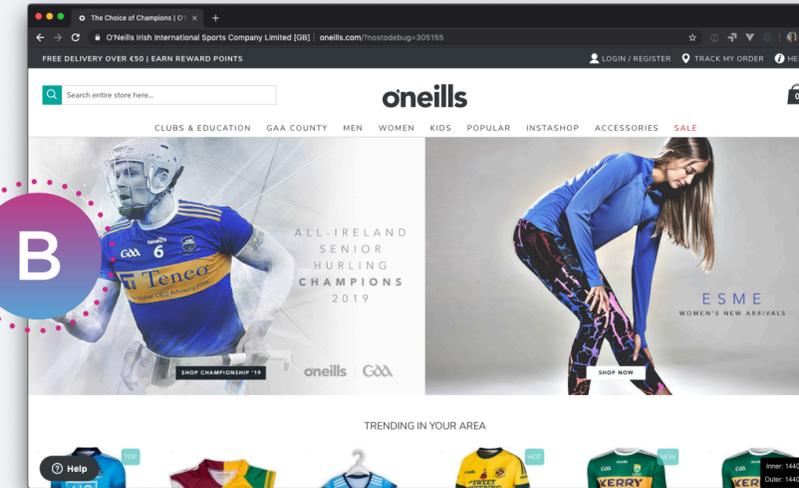
Entdecken Sie **handelsspezifische** Erkenntnisse, die Ihnen helfen, genauer zu verstehen, was das Verhalten Ihrer Kunden über ihre Produkt- und Markenaffinitäten aussagt.

Optimierungstest personalisierter Erlebnisse ≠ Gewinner vs. Verlierer

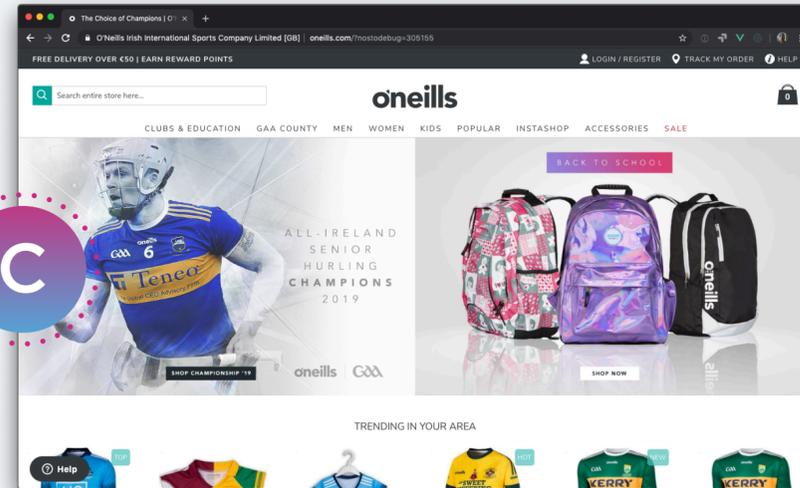
Variante A
Hypothese:
Bessere Performance
im Segment Rugby Fans



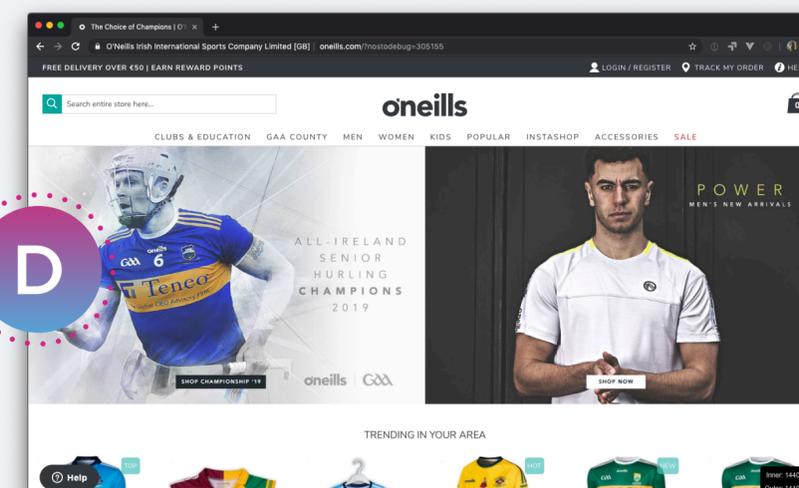
Variante B
Hypothese:
Bessere Performance
im Segment Frauen



Variante C
Hypothese:
Bessere Performance
im Segment Kinder



Variante D
Hypothese:
Bessere Performance
im Segment Männer





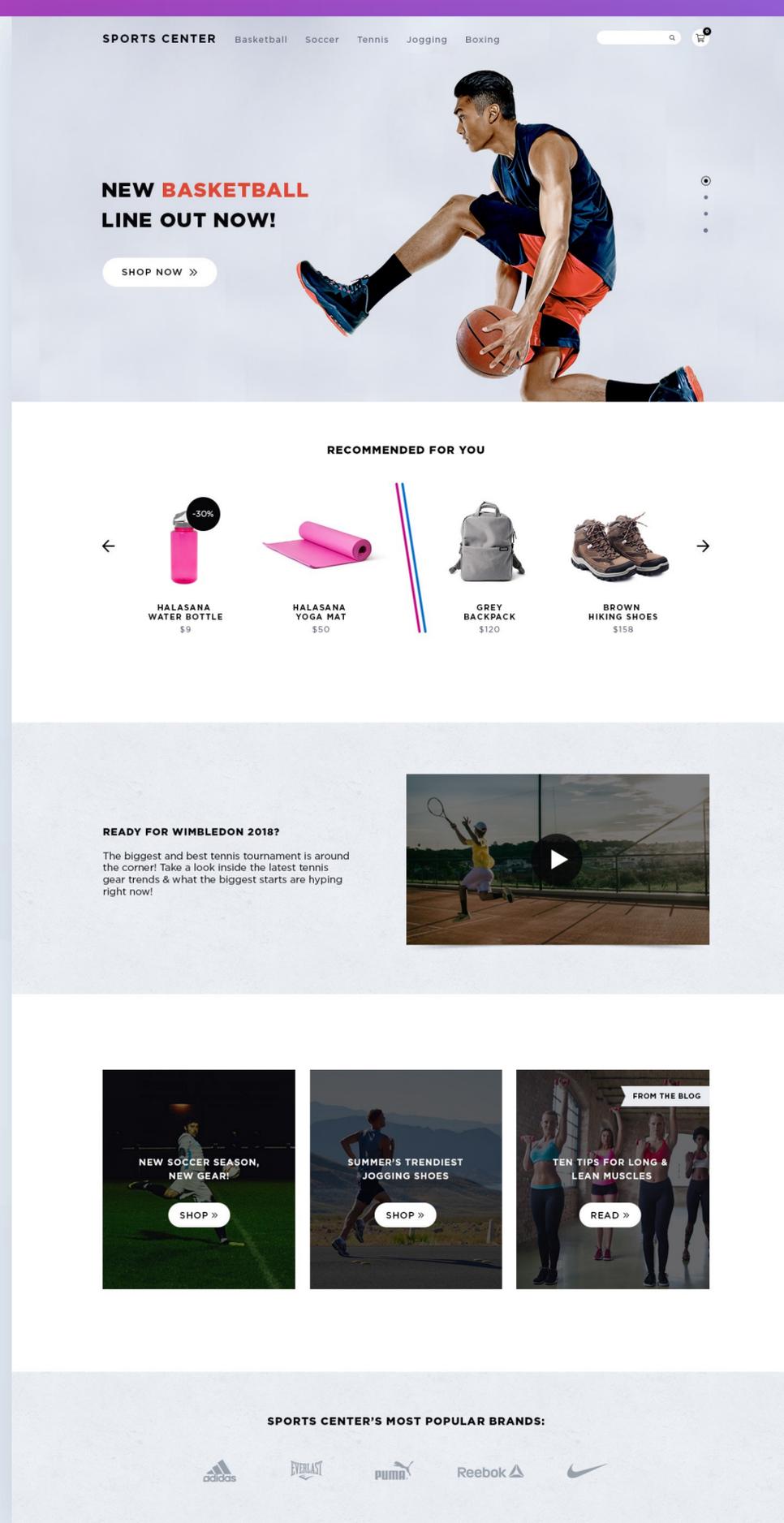
Maria

Standort: Kalifornien, USA

Surfhistorie: Hat vor kurzem den Shop „Sports Center“ entdeckt und ihn bereits dreimal besucht.

Customer Journey: Sie hat noch nichts gekauft bzw. konvertiert.

Präferenzen: Zoe ist ein großer Fan der Yoga-Marke „Halasana“ und schaut sich regelmäßig deren Produkte an.



Michael

Standort: Oregon, USA

Surfhistorie: Möchte Outdoor Artikel zum Wandern kaufen und war bereits fünfmal im Shop.

Customer Journey: Er hat noch nichts gekauft bzw. konvertiert.

Präferenzen: Er ist nicht besonders markenaffin und interessiert sich für allgemein für Outdoor Artikel aus allen Kategorien.

HOTTEST YOGA LOOKS FROM HALASANA®

SHOP NOW »



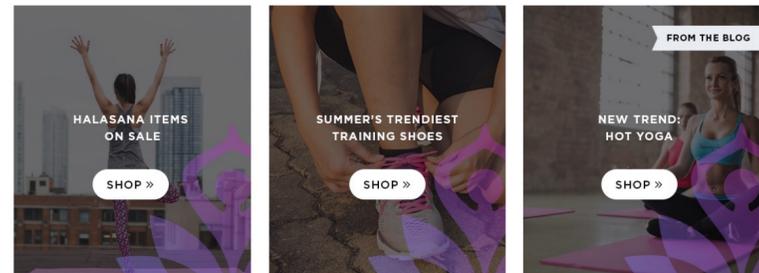
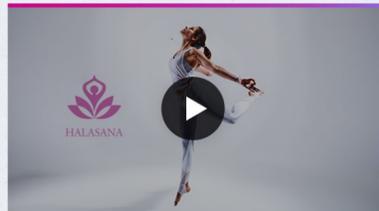
WE OFFER FREE SHIPPING AND RETURNS TO LOS ANGELES! READ MORE ON OUR RETURNS POLICY HERE »

NEW PRODUCTS FROM HALASANA



ABOUT HALASANA YOGA WEAR

Halasana is one of the world's leading yoga wear brands. All Halasana products are made using certified and ecological processes that save nature, ensure better quality and a longer lifespan.



CUSTOMERS WHO SHOP HALASANA ALSO LOVE THESE BRANDS:



ANGEPASSTE NAVIGATIONSLEISTE

HERO BANNER (BRANDED)

LEISTE MIT VERSICHERUNGS- UND VERSANDINFORMATIONEN FÜR DEN JEWEILIGEN STANDORT

PERSONALISIERTE PRODUKTEMPFEHLUNGEN

VIDEO (BRANDED)

WERBEBANNER UND BLOGBEITRÄGE AN DIE JEWEILIGEN PRÄFERENZEN ANGEPASST

RELEVANTE MARKEN FÜR DEN JEWEILIGEN KUNDEN

ENJOY THE OUTDOORS DURING EVERY SEASON

SHOP NOW »



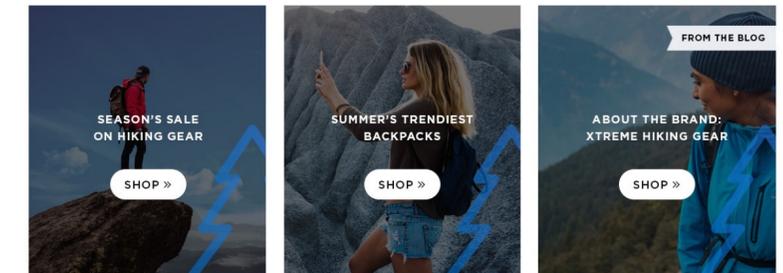
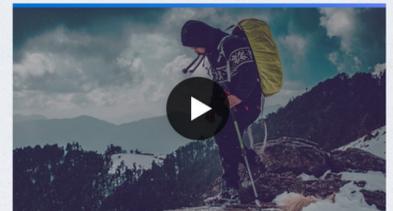
WE OFFER FREE SHIPPING AND RETURNS TO OREGON! READ MORE ON OUR RETURNS POLICY HERE »

POPULAR OUTDOOR GEAR



CHOOSE THE BEST HIKING GEAR FOR YOU

There are many factors that you need to take into account when choosing the right hiking gear for you. What is the climate like? Will you be staying outdoors for weeks on end or just going for a light afternoon walk? Whatever the answer is, we've got you covered!



MOST POPULAR HIKING BRANDS:



2. Erreichen Sie den User zum richtigen Zeitpunkt

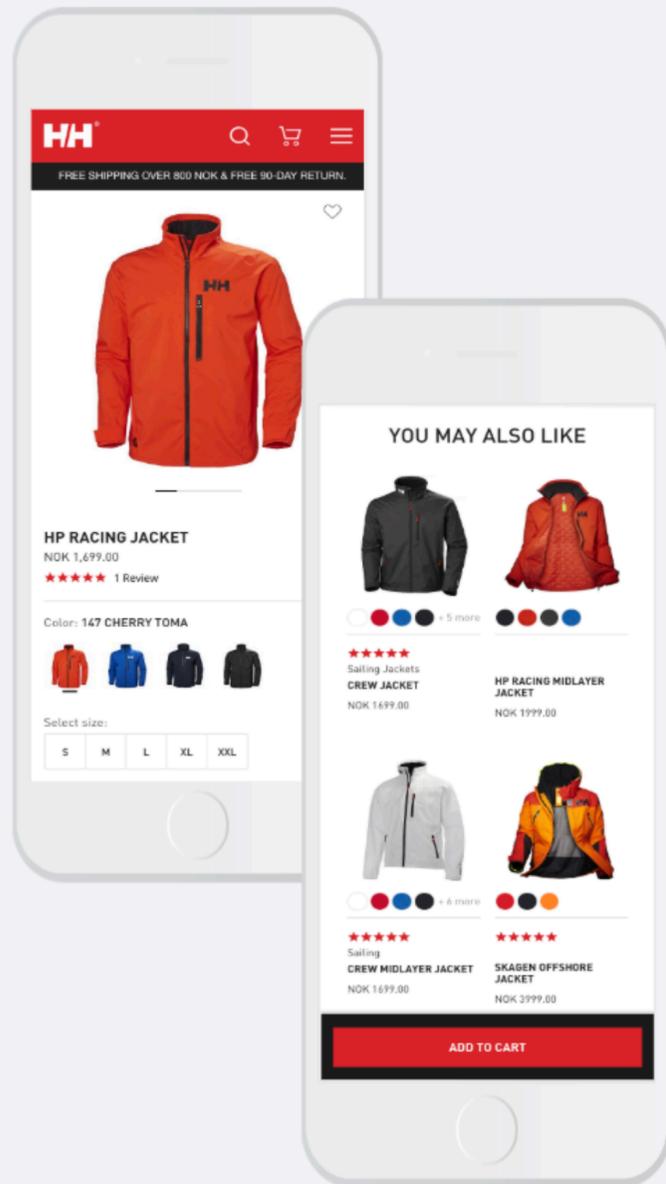
WAS: Erreichen Sie User in Situationen, in denen bereits konkretes Interesse vorhanden ist.

WARUM: Hohe Relevanz durch Übereinstimmung zwischen der Suchintention des Nutzers und der Werbebotschaft.

WIE: Testen Sie verschiedene Banner- und Keyword-Kombinationen, um die Intention Ihrer Nutzer besser zu verstehen.

The screenshot shows the Käfer online shop interface. The search bar contains 'champagner' and a magnifying glass icon. Below the search bar, there are navigation links: 'ONLINESHOP', 'MÄRKTE', 'CATERING', 'GASTRONOMIE', 'OKTOBERFEST', and 'EVENTS'. A search icon is in the top right corner. The search results are displayed in a grid format. The main banner features a large image of champagne bottles with the text 'Perfektes Geschenk! CHAMPAGNER GRAVUR' and a 'MEHR' button. Below the banner, there are sections for 'SUCHVORSCHLÄGE' (Search Suggestions) and 'PRODUKTE' (Products). The 'SUCHVORSCHLÄGE' section lists 'champagner brut', 'champagner rosé', and 'champagner city'. The 'PRODUKTE' section shows two product listings: 'Brut Premier, Champagne, Frankreich' and '2013 Rosé Brut Vintage, Champagne, Frankreich'. On the left side of the search results, there is a category icon for 'Essen' (Food) and a 'Trinken' (Drinks) section with a sub-section for 'Champagner & Co.'.

3. Gewinnen Sie Kunden durch Onsite Layers

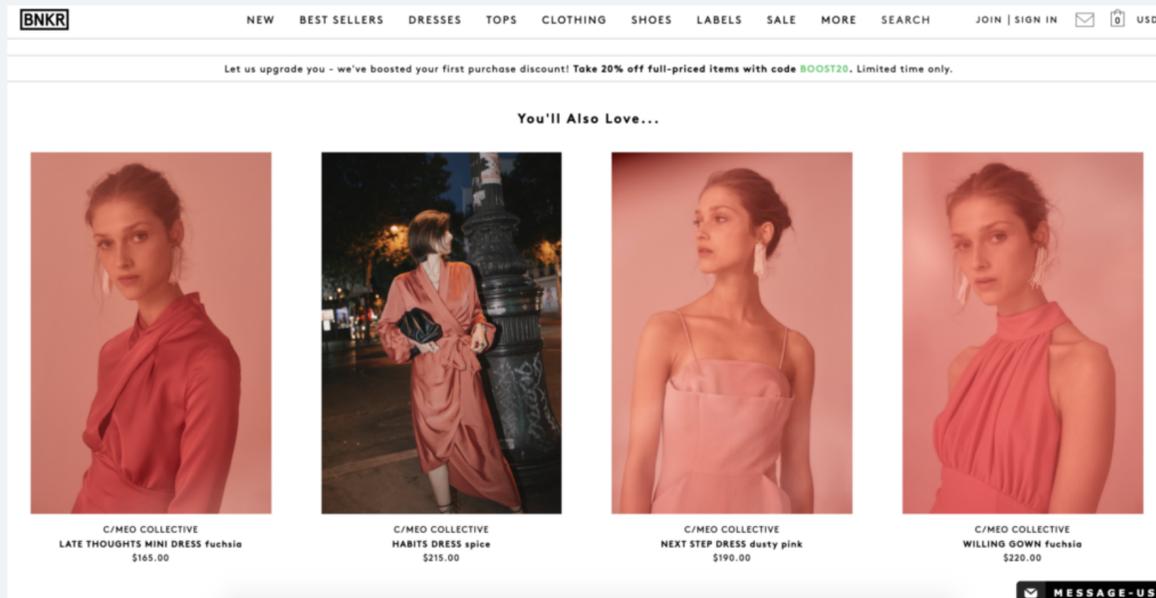


WAS: Nutzen Sie Kundensignale um unentschlossene Nutzer oder Kaufabbrecher gezielt anzusprechen.

WARUM: Während Black Friday und der Vorweihnachtszeit steigt die Kaufbereitschaft

WIE: Testen Sie verschiedene Onsite Elemente (Promotions, Banners, Videos, oder Timer), um den Kunden zum Kauf zu motivieren.

4. Verringern Sie Umsatzverluste beim A/B Test



WAS: Reduzieren Sie potentielle Umsatzverluste automatisch auf ein Minimum.

WARUM: Sie haben somit ein geringes Risiko beim A/B Test und können verschiedene Varianten gelassen testen, ohne hohe Einbußen.



WIE: Durch die kontinuierliche Optimierung wird der Traffic auf die leistungsstärkste Variante übertrage, bereits während des A/B Tests.

5. Beschleunigen Sie Abverkäufe mit Ranking Regeln

The screenshot displays a product page for a Fred Perry polo shirt. The main image shows a model wearing a brown polo shirt. To the right, the product name is 'Fred Perry Re-issues Texture Knit Polo Shirt in Biscuit Brown'. The price is shown as €135.00, with a crossed-out original price of €190.00, indicating a 30% discount. Below the price, there are icons for 'Free Next Day Delivery' and 'Free UK returns'. The color is listed as 'BROWN'. A description states it's from the Autumn/Winter 2018 collection. At the bottom, there's a size selector set to 'S (36)' and an 'ADD TO BAG' button. Below the main product, a 'Get the trending Style' section features five smaller product cards, each with a discount tag and a 'BUY' button. The products include the same polo shirt, jeans, boots, a gift pack, and a beanie hat.

Home / Fred Perry Re-issues Texture Knit Polo Shirt - Biscuit Brown

Fred Perry
Fred Perry Re-issues Texture Knit Polo Shirt in Biscuit Brown
☆☆☆☆☆ Write a review
€135.00 ~~€190.00~~ Save up to 30%

Free Next Day Delivery Find out more
Free UK returns Find out more

COLOUR: BROWN
DESCRIPTION
The Fred Perry Re-issues Texture Knit Polo shirt in Biscuit Brown from the Fred Perry Polo shirts Autumn/Winter 2018 collection.

PRODUCT DETAILS

S (36) ADD TO BAG

Size Guide SAVE FOR LATER

Get the trending Style

- 30% Fred Perry Re-issues Texture Knit Polo Shirt - Biscuit Brown Sale: €135.00 ~~€135.00~~ BUY >
- Levis Made & Crafted Draft Taper Jeans - Weller Plaid Blue BUY > €140.00
- 11% Red Wing Heritage Work 6" Mac Toe Boot - Copper Rough And Tough Brown Sale: €315.00 ~~€315.00~~ BUY >
- Red Wing Oil Tanned Leather Gift Pack - Natural BUY > €44.00
- Norse Projects Top Beanie Hat - Oxide Orange BUY > €62.00

WAS: Reihem Sie Aktionsprodukte mit automatisierten Ranking Regeln nach Marge oder Verfügbarkeit für eine effiziente Verkaufssteuerung.

WARUM: Was Ihre User zuerst wahrnehmen wird häufiger gekauft. Ein Push von margenstarken Produkten in den Suchergebnissen fördert die Profitabilität

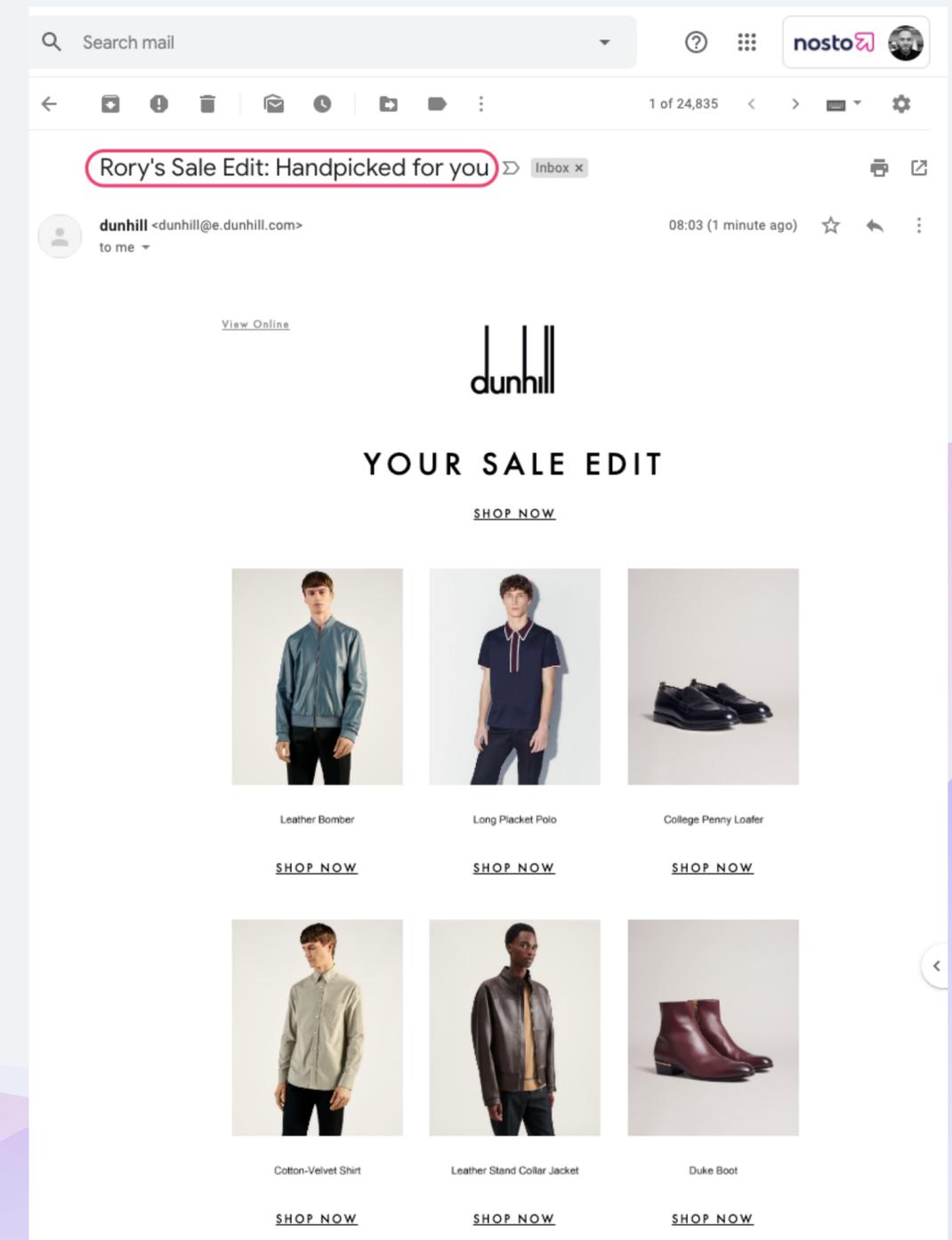
WIE: Implementieren Sie Ranking Regeln basierend auf Margen-Informationen in den Produktdaten.

BONUS: Verwenden Sie E-Mails, um Ihre Kunden zu inspirieren

WAS: Bringen Sie Ihre Kunden mit personalisierten E-Mails auf Ihre Webseite (zurück).

WARUM: Kundenbindung findet nicht nur Onsite statt, nutzen Sie daher personalisierte E-Mails.

WIE: Testen Sie verschiedene E-Mail-Nachrichten für unterschiedliche Segmente, um Ihre Kunden zu reaktivieren.



Zusammenfassung

1. Nutzen Sie Ihre Kundendaten!
2. Erreichen Sie den User zum richtigen Zeitpunkt
3. Gewinnen Sie Kunden durch Onsite Layer
4. Verringern Sie Umsatzverluste beim A/B Test
5. Beschleunigen Sie Abverkäufe mit Ranking Regeln
6. Verwenden Sie Emails, um Ihre Kunden zu inspirieren

