

Case Study aus der Verlagsbranche

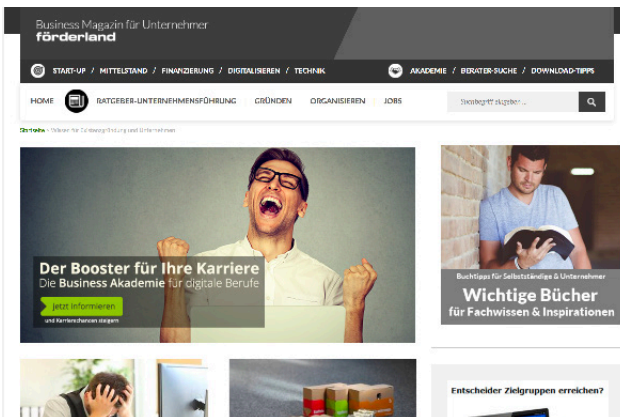
345% Uplift (mehr Anfragen)

Datenbasierte Conversion- und Usability- Optimierung & Conversion Beratung durch präzise Anpassungen in Design und Funktionalität der Landingpages.

„David Odenthal hat uns bei der Einführung unserer Online Lehrgänge für digitale Berufsbilder von Anfang an begleitet und hilft uns durch die Analysen unser Geschäft täglich zu verbessern.“

Michael Belgardt
Portalmanager Portale & Services
WEKA MEDIA GmbH & Co. KG

*Gemessen an den Besuchern & der ConversionRate einzelner LP's
Testzeitraum 01.12.2016 bis 31.12.2016



Steigern der Leads durch gezielte Conversion und Usability Optimierung.

Optimierung foerderland.de / WEKA MEDIA Verlag: Herausforderung im eLearning-Bereich

Mehr Leads durch durch konsequente Conversion Optimierung

Die WEKA MEDIA GmbH & Co. KG mit Sitz in Kissing ist ein Verlag, welcher im Online-Bereich national mit dem Portal foerderland.de eine gezielte Ansprache der Werbezzielgruppen Start-ups, Unternehmer und Manager mit sehr hohem Investitionsvolumen und voller Entscheidungsbefugnis inne hat.

Im Rahmen einer Neuausrichtung des Portals und eine im gleichen Zuge geplante Erweiterung der Geschäftsfelder war es das Ziel den eLearning Bereich besser & effizienter im Portal zu etablieren.

Primärziel der Aktion war es, die Leads auf Basis von einer Landingpage gezielt zu verbessern und somit den entsprechenden Umsatz dieses Portals messbar zu steigern.

Ausgangssituation

Das eLearning zielte konkret darauf ab, viele Kursteilnehmer für 2 Kursprogramme zu gewinnen. Dabei waren die KPI's bei gleichbleibenden Besucherzahlen bei nur 0,47 Click-Through-Rate (Landingpage zu OptIn-Seite). Dazu wurden entsprechende URL's als Landingpages erstellt.

Problemstellung

Bei der Analyse wurde ersichtlich, dass die Entscheidungsfindung stark abhängig von den Informationen (Relevanz) „Above the Fold“ begleitet wurden. Dies wurde ebenfalls durch die Tiefenanalyse von overhear ersichtlich.

Lösung

In einem ersten Schritt wurde das SaaS-Tool overhear.de eingesetzt, um die User-Journey, das Klickverhalten und vor allem die Absprung bzw. die Abbruchstellen zu stu-

dieren und zu identifizieren, um so Hypothesen aufzubauen.

Anhand der Heatmaps & des Session Replay wurde sehr schnell deutlich, dass die Vielzahl der User zwar auf der Zielseite Informationen abriefen, aber an der dafür vorgesehenen Stelle nur äußerst wenige Konversionen stattfanden. Auf Basis dieser Erkenntnisse wurde eine zweite Variante der Website erstellt um somit in einem validen A/B Tests zweier Landingpages die Conversion Rate zu messen.

Vergleich Variante A zu B

A: 2 Kursprogramme in Leads gewandelt, eine CTR von 0,47

B: 7 Kursprogramme in Leads gewandelt, eine CTR von 1,62

Erfolg

Der gezielte Einsatz von overhear.de, die punktgenaue Auswertung der gewonnenen Daten und die anschließende konsequente Anpassung der Landingpages hat sich fast unmittelbar ausgezahlt: Innerhalb nur eines einzigen Monats (1.12.2016 - 31.12.2016) konnte der Umsatz von foerderland.de im Bereich eLearning um 345% ConversionRate (Leads) gesteigert werden.



WEKA MEDIA GmbH & Co. KG
Römerstraße 4 • D-86438 Kissing
www.foerderland.de