



FairPlane beflügelt durch erstklassige Umsatzsteigerungen

FairPlane

Fluggastrechte-Unternehmen
Wien, Österreich • [fairplane.de](https://www.fairplane.de)



Die Herausforderung

FairPlane hat es sich zur Aufgabe gemacht, Verbraucher über Fluggastrechte aufzuklären. Egal ob bei Flugverspätungen, Ausfällen oder Überbuchungen – das Unternehmen setzt sich für das Recht von Flugpassagieren auf Entschädigung nach EU-VO 261/2004 ein und hat bereits über 620.000 Passagiere unterstützt. Um mehr Kunden zur berechtigten Ausgleichszahlung zu verhelfen, kam es FairPlane in dieser Kampagne darauf an, die Anzahl seiner Neukunden zu erhöhen und zugleich die Rendite der Werbeausgaben (ROAS – Return on Ad Spend) zu verbessern.

Die Vorgehensweise

Zur Erreichung dieses Ziels bediente sich FairPlane der Smart Bidding-Strategie Target ROAS. Diese erlaubte eine Festlegung wie viel Euro Umsatz die Kampagnen pro investierten Euro erzielen sollen. Damit Target ROAS seine maximale Effizienz entfalten konnte, wurde zusätzlich Remarketing für Search Ads und Similar Audiences verwendet.

Die Partnerschaft mit SirPauls

Der Agentur SirPauls ging es vor allem darum, das Marketing-Budget von FairPlane klug zu verteilen und gewinnbringend zu investieren. Dazu wurden fortlaufend die Keywords optimiert sowie mehrere strategisch relevante Zielgruppenlisten erstellt, darunter eine Remarketing-Liste für Nutzer, die begonnen hatten, den Entschädigungsrechner auszufüllen, den Vorgang aber nicht abgeschlossen hatten. Diese Nutzer wurden mit in die Search-Kampagnen einbezogen. Daneben setzte SirPauls Smart

Bidding-Lösungen ein, um unter Einhaltung eines festgelegten Kosten-Umsatz-Verhältnisses Neukunden zu erschließen.

Die Ergebnisse

Dank des effizienten Einsatzes der Smart Bidding-Strategie, die zudem durch Machine Learning unterstützt wurde, verzeichnete FairPlane Verbesserungen bei zahlreichen Kennzahlen. Beim Umsatz konnte eine Steigerung von 50 % erzielt werden – bei einer gleichzeitigen Verbesserung der ROAS um 14 %.

**“Kostentransparent für mich als
Unternehmer, zielgerichtet auf
spezielle Kundensegmente hat uns
SirPauls mit der Google Ads Smart
Bidding-Strategie ermöglicht, einige
Kennzahlen deutlich zu verbessern”**

—Mag. Andreas Sernetz, FairPlane Geschäftsführer

50%

Umsatz-Steigerung

14%

ROAS-Steigerung

Über Google Ads: Google Ads ist ein digitales Werbeprodukt für Unternehmen aller Größen. Ob Sie ein Kleinunternehmer oder für das Marketing eines Großunternehmens zuständig sind, Google Ads liefert Ihnen die Reichweite, Relevanz und verlässlichen Resultate, die Sie brauchen, um Ihre Geschäfte auszubauen. Erfahren Sie mehr unter ads.google.com/home.

© 2018 Google LLC. Alle Rechte vorbehalten. Google und das Google Logo sind eingetragene Marken von LLC. Alle anderen Firmen- und Produktnamen können Marken der betreffenden Unternehmen sein.

Google Ads

