Online Werbung

Ein effizientes und effektives Instrument der Kundengewinnung im Retail Banking

Finanzdienstleistungs-Workshop Lüneburg, den 4.12.2009 Prof. Dr. Burkhardt Funk

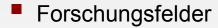
Die Präsentation verwendet Teile eines Vortrages von Richard Welge, Bereichsleiter Marketing der comdirect bank AG





Zur Person

- Bisherige Stationen
 - Seit 2003 Professor für Wirtschaftsinformatik,
 Gründung Institut für elektr. Geschäftsprozesse
 - McKinsey&Comp. (Banking und E-Commerce) und Unternehmensgründung
 - Studium der Physik und Informatik in Kiel,
 Wuppertal, Würzburg, USA, Japan



- Modellierung von Entscheidungsproblemen im E-Commerce
- Betriebliche Informationssysteme und Umweltinformatik
- Musterorientierte Softwarearchitekturen
- Transfer
 - Drittmittelprojekte und studentische Projekte mit Unternehmen
 - Gründung von uniquedigital GmbH
 - Beratung von Unternehmen in den Forschungsfeldern







... nach der Kaffeepause







Agenda

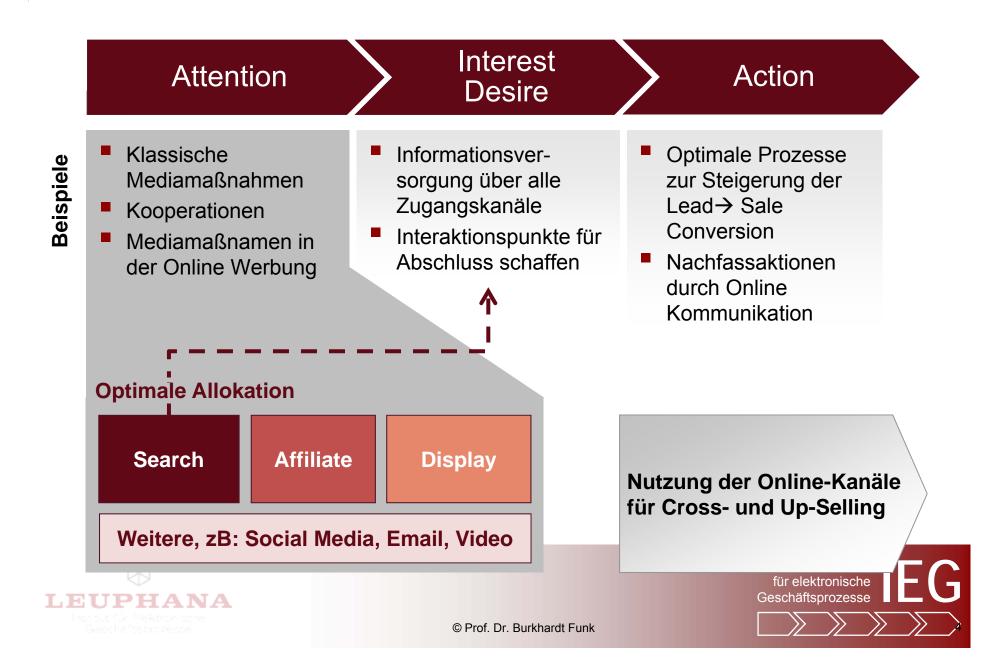
Online Werbung

- Fallstudie comdirect
- Online Werbung für Nicht-Direktbanken
- Ausblick





Einbettung Online-Werbung im AIDA-Prozess



Formen des Suchmaschinenmarketings

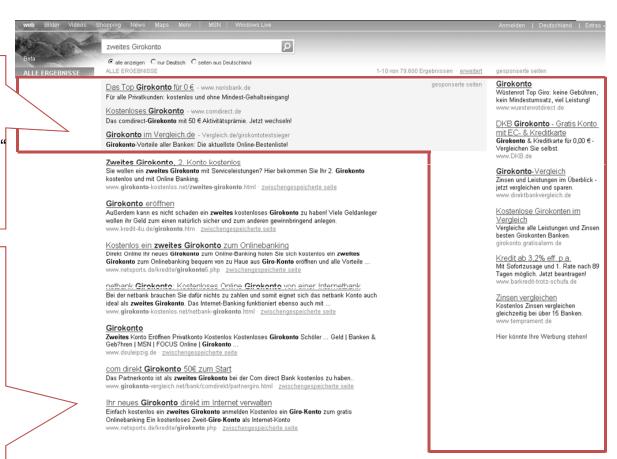


Keyword Advertising

- Bezahlte Platzierung
- Keywords wird "versteigert"
- Anzeige auch auf anderen Websites (adSense)

Suchmaschinenoptimierung

- Kostenlose Platzierung
- Keine Platzierungsgarantie, Algorithmus entscheidet über Position
- Suchanzeigen ebenfalls auf Partnerseiten (Suchnetzwerk)







Affiliate Marketing



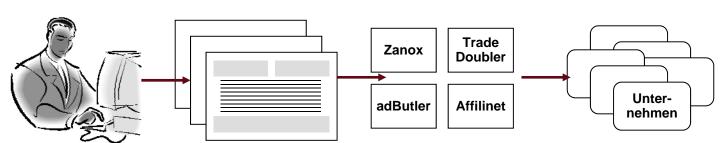
Ausgangslage

Endkunden

Affiliates

Netzwerke

Werbetreibende



- Zahlreiche kleine Werbetreibende (z.B. private Websites)
- Individuelle Kooperationen nicht möglich
- Tracking ermöglicht Erfolgsmessung im Internet

- Potentieller Kunde befindet sich auf einer privaten Seite im WWW
- Sieht dort ein Werbemittel und gelangt über einen Click auf die Website des Werbetreibenden
- Werbeträger sind kleine private und mittlere professionelle Websites, die nicht individuell vermarktet werden
- Für das Schalten von Werbung werden diese erfolgsbasiert vergütet
- Akquisition und Vergütung der Affiliates sowie technische Abwicklung erfolgt durch die Netzwerke
- Netzwerke erhalten dafür einen Teil der Provisionen (~30%)

- Unternehmen erschließen neue Vertriebspotentiale
- Vergütung erfolgt erfolgsbasiert und ermöglicht damit "risikolose" Akquisition von Neukunden

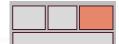




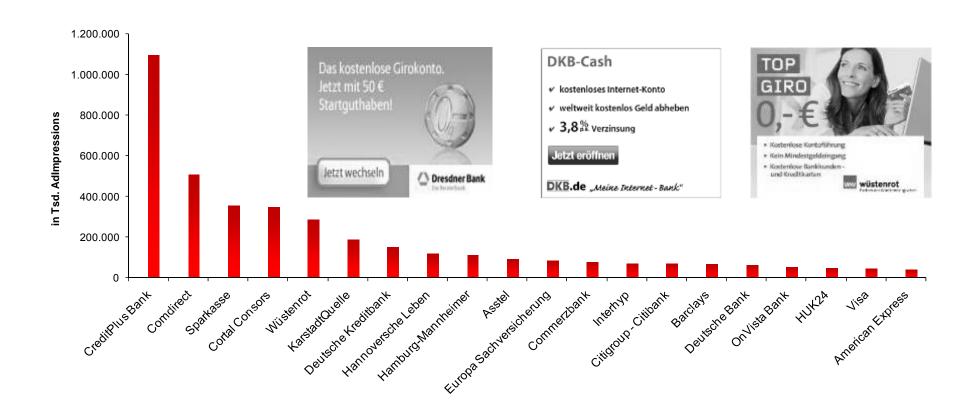




Wettbewerber im Display Advertising



Mai 2009

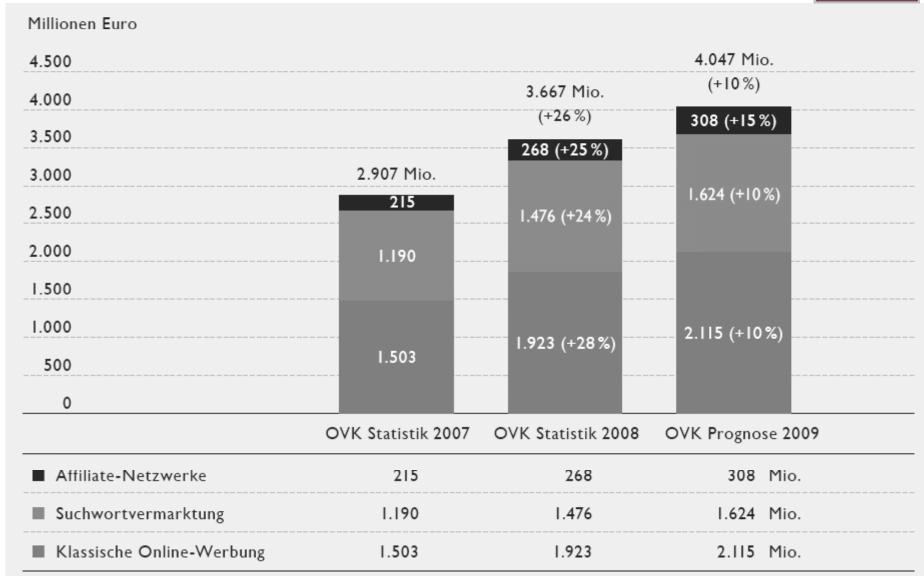






Spendings in der Online-Werbung





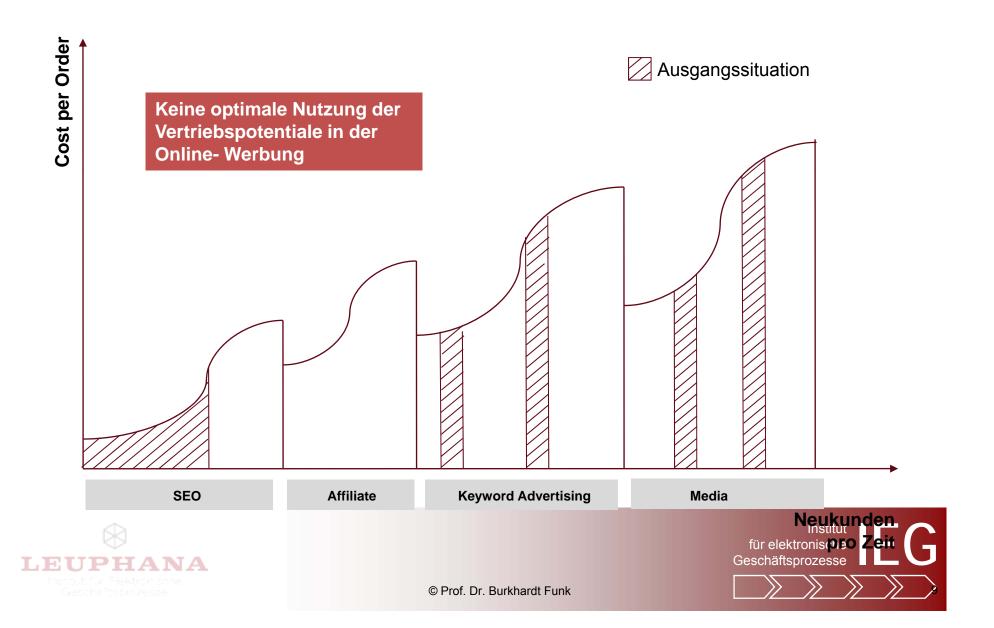


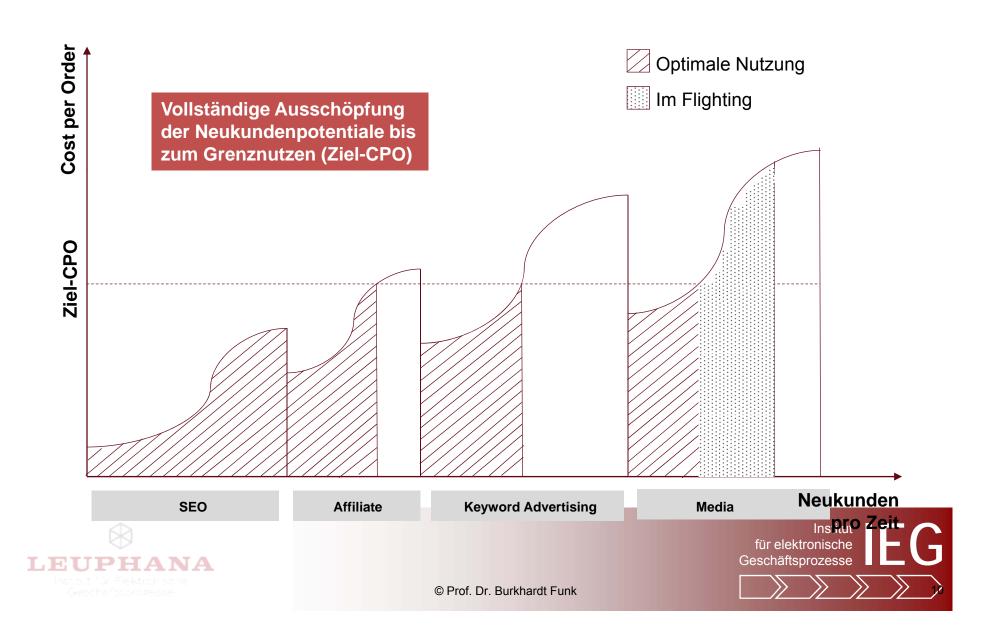
Quelle: OVK 2009



Ausschöpfung Vertriebspotentiale durch ein Unternehmen

SCHEMATISCH





Agenda

Online Werbung

Fallstudie comdirect

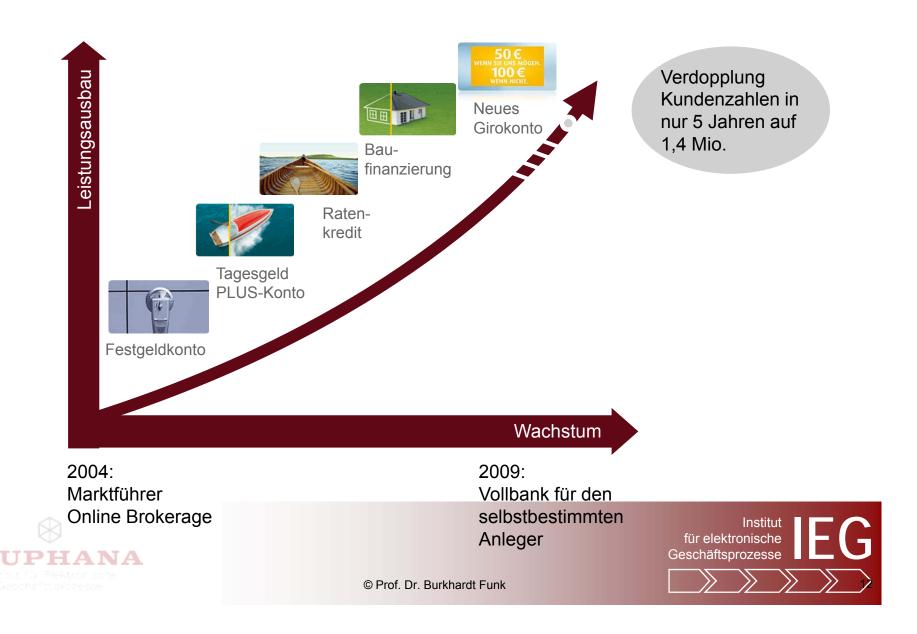
- Online Werbung für Nicht-Direktbanken
- Ausblick

Die Verwendung der Fallstudie ist von der comdirect im Rahmen dieses Vortrages freigegeben



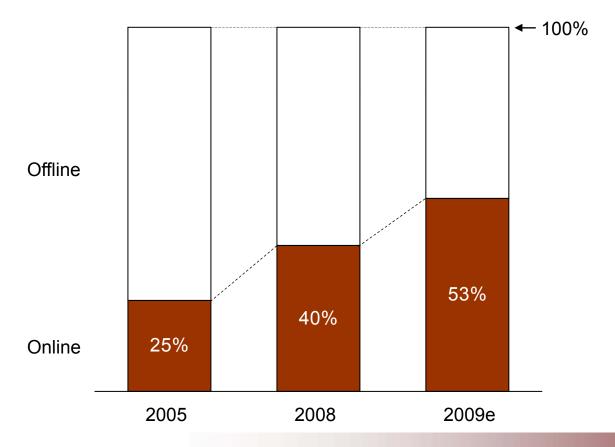


Vom Marktführer im Online Brokerage zur Vollbank



Anteil Online-Werbung an Mediaspendings

Mediaspendings in Prozent

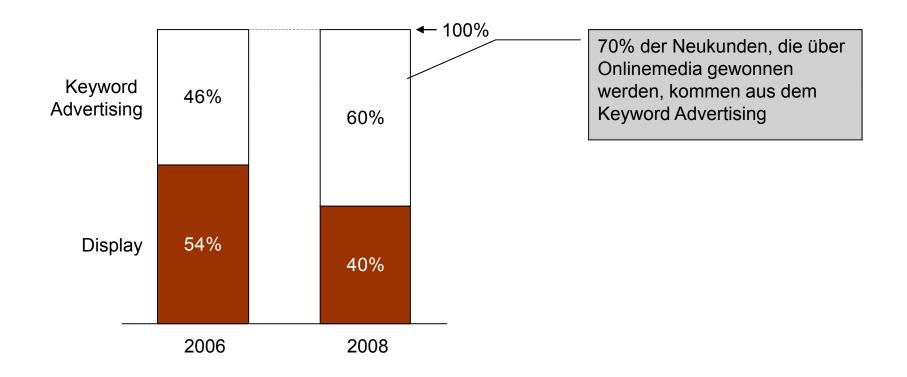






Anteil Keywordadvertising an den Online Spendings

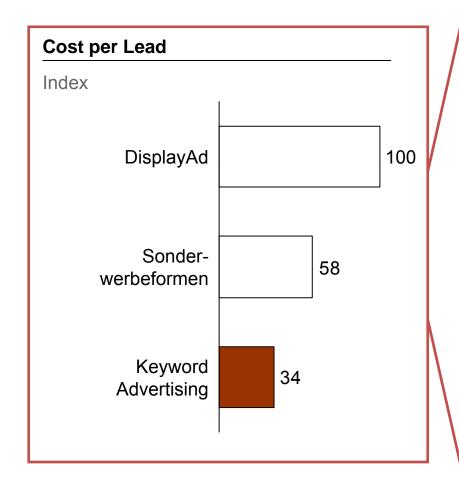
Online Mediaspendigs in Prozent







Maßnahmeneffizienz



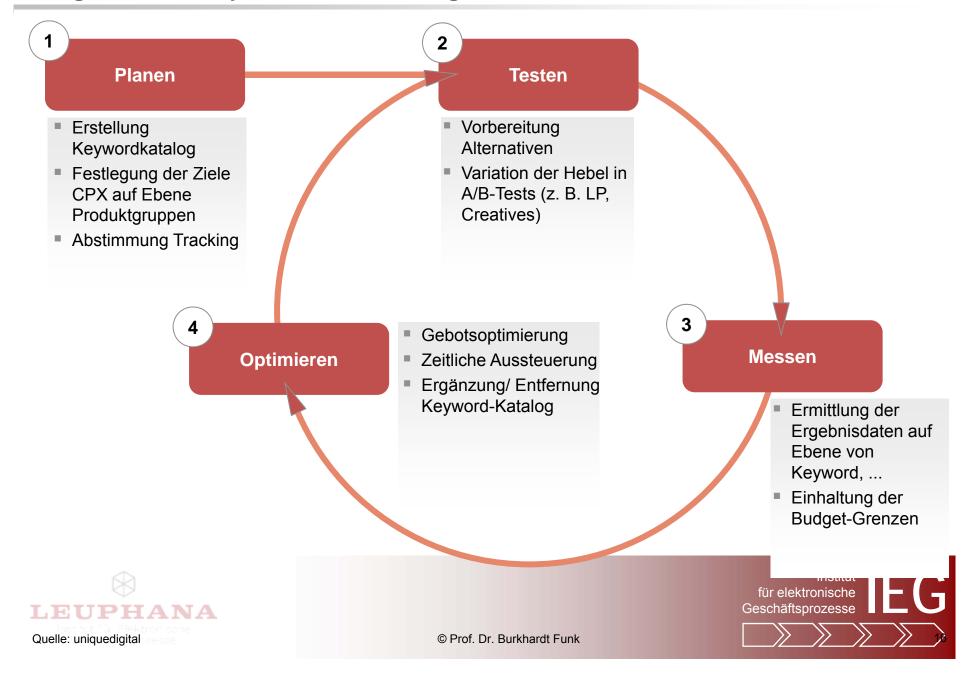
Ursachen

- Aufgrund aktiver
 Kundennachfrage geringe
 Streuverluste
- Hohe Clickraten, da Informationslieferung statt Werbung wahrgenommen wird



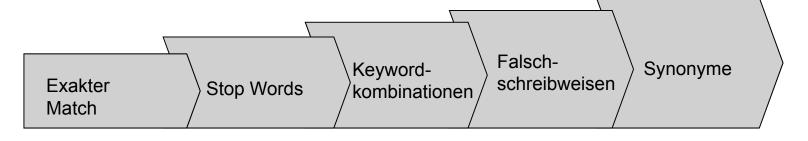


Vorgehen im Keyword Advertising



Schritt 1: Planen

Entwicklung umfassender Keywordkataloge



- Girokonto
- Girokonten
- Girokonto kündigen comdirect
- Kostenloses Girokonto
- Girokonto kostenlos
- Kostenlose Girokonten
- Girokonto Vergleich

- Falsche Recht
 - schreibung, z.B.
 - Girokontho
- Tippfehler, z.B.
 - Griokonto

Standard Keyword Advertising



Lohnkonto





Schritt 2: Testen

Testergebnisse Feb 2009, Kampagnenziel: Steigerung Girokontoabsatz

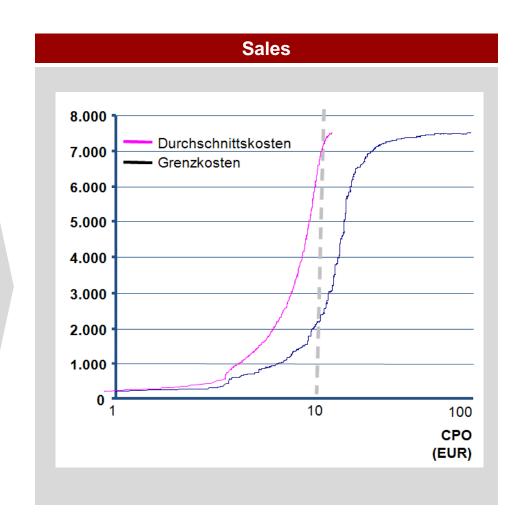
Giroaffinität Textlink-Variante CTR * CVR Aktion Girokonto + 75€ Guthaben Kostenloses* Giro- & Tagesgeld-0,34% Halten Konto mit attraktiven Zinsen www.comdirect.de/giro Impressionen Clicks Girokonto + 75€ Prämie Click-Kostenloses* Giro- & through-Optimieren Tagesgeldkonto mit 3,25% 0,31% rate (CTR) Zinsen. Jetzt wechseln! Conversion www.comdirect.de (CVR) Leads Girokonto + 75€ Prämie Inkl. kostenlosem Abschalten 0,26% Tagesgeldkonto bei der Besten Bank eröffnen www.comdirect.de/giro



© Prof. Dr. Burkhardt Funk



Cos	t per Order		
	CPO (EUR)	Sales	
Corporate	0,89	607	
Shirt	2,70	100	
Anzug	11,00	54	
Mode	15,30	136	
Kleidung	16,60	190	
Bluse	26,50	160	







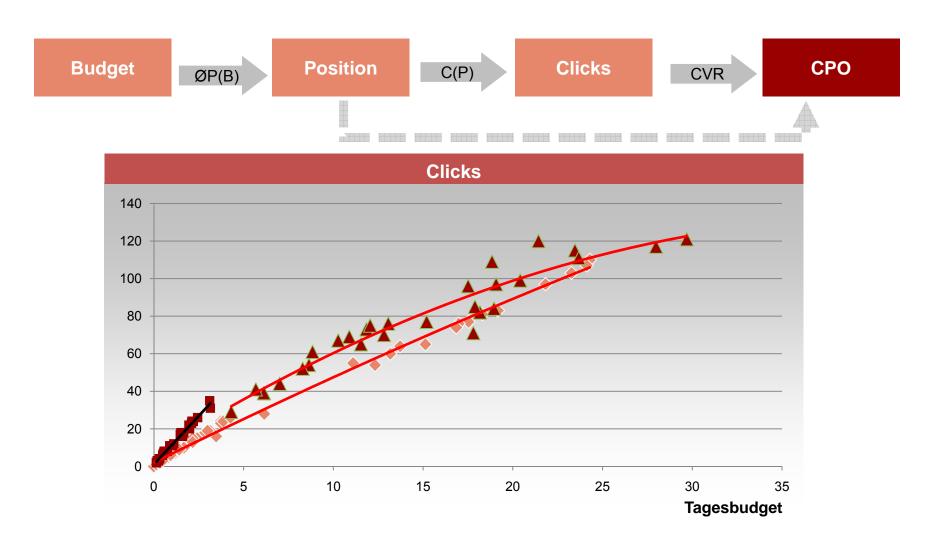
Schritt 4: Optimieren – das Optimierungsproblem

_	Zeit				x 100			
	Keywords	Мо	Di	Mi	Do	Fr	Sa	So
x 100.000	Corporate	B _{1,1}	B _{1,2}	B _{1,3}	B _{1,4}	B _{1,5}		
	Shirts	B _{2,1}	B _{2,2}	B _{2,3}	B _{2,4}	B _{2,5}		
	Miss Sixty	B _{3,1}	B _{3,2}	B _{3,3}	B _{3,4}	B _{3,5}		
×	Mode	B _{4,1}	B _{4,2}	B _{4,3}	B _{4,4}	B _{4,5}		
	Maximiere die Gesamtpr Kampagne	ofitabilität der	u	nter Einhaltung	des Budgets		mögliche B	APs
<i>P</i> =	$= \max \sum_{T} \sum_{K} \left[R - B_{t,k} \right]$	$\Big] \bullet CR(t,k,$	$B_{t,k})$ \sum_{T}	$\sum_{K} B_{t,k} \bullet CR$	$(t,k,B_{t,k}) <$	Budget	10 100.000 * 1	00



Quelle: Kitts, LeBlanc, 2004

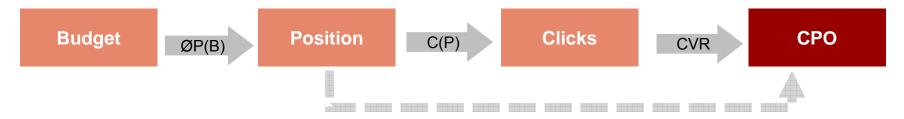


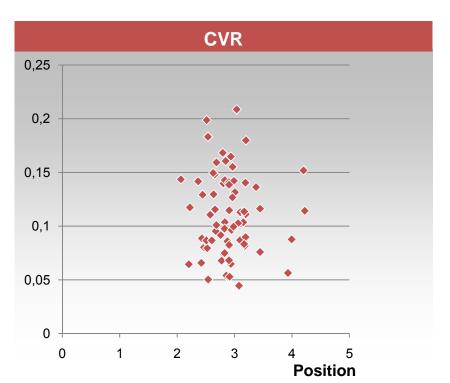


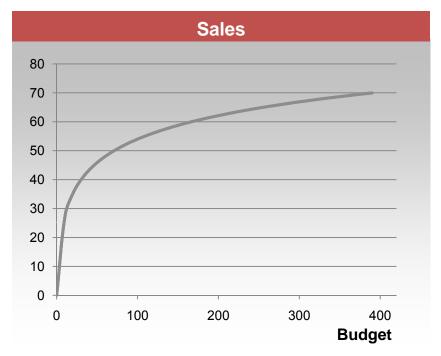




Optimierung einzelner Keywords (2/2)





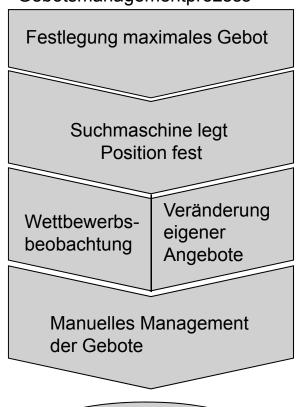




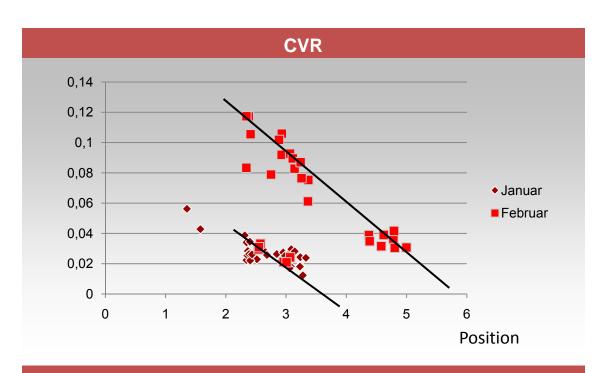


Schritt 4: Optimieren

Gebotsmanagementprozess



Optimierter CPO



In den vorhergehenden Analysen wurden die Keywords einzeln betrachtet. Man kann allerdings zeigen, dass Abstrahlwirkungen zwischen Keywords und mit anderen Media-Maßnahmen existieren → aktives Forschungsthema



Quelle: comdirect, 2009



Zusammenfassung Fallstudie

Abschöpfung Nachfrage

Angebotsunterbreitung im Augenblick der aktiven Kundennachfrage

Effektivität

Liefert größte Zahl an Neukunden verglichen mit anderen Online-Werbekanälen

Effizienz

Kostengünstigster Online-Werbekanal zur Neukundenakquisition, weil Abschluss ohne Medienbruch direkt mögliche

Schnelligkeit

Kommunikation neuer Werbebotschaften kann kurzfristig verändert werden

Flexibilität

Budgethöhe, Keyword-Portfolio, Content-Netzwerk kann täglich skaliert werden





Agenda

- Online Werbung
- Fallstudie comdirect

Online Werbung für Nicht-Direktbanken

Ausblick





Research Online – Purchase Offline

Purchase Online Offline Online Direktbankkunde "Kritischer" Filialbankkunde Research Offline Im Banking Traditioneller vorhanden? Filialbankkunde





Research Online – Purchase Offline

2005 2007

Produkt: Online-Recherche Online-Recherche

% der Käufer in den letzten 12 Monaten

girokonto tagesgeld

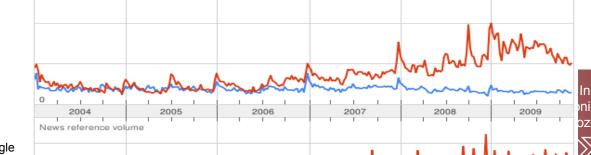
Search Volume index

% der Käufer in den letzten 12 Monaten

Girokonten	27%
Kreditkarten	39%
Sparprodukte	29%
Konsumenten- kredite	36%

42%	davon schließen etwa die Hälfte der Kunden das Girokonto offline ab	
38%		
44%		

Google Trends





Agenda

- Online Werbung
- Fallstudie comdirect
- Online Werbung für Nicht-Direktbanken

Ausblick





Trend 1: Targeting (behavioral/ geo/ re-targeting)

Beschreibung

- Festlegung von geograf. Zielgebiet -Auslieferung von Textlinks nur wenn IP-Adresse im Zielgebiet
- Erste Erfolge im Bereich comdirect Baufinanzierungen







Trend 2: Universal Search im SEO

Beschreibung

- Suchanfragen künftig neben der comdirect Internetseite auch Bilder, Videoclips und News auf einer Seite gelistet.
- Ergebnisse werden unabhängig davon, ob es sich um Nachrichten, Bilder oder Videos handelt, nach Relevanz angeordnet



Web Ergebni

50 € wenn Sie uns mögen,

www.comdirect.de 100 € wenn nicht - Girokonto mit Zufriedenheitsgarantie eröffnen!

Kostenloses Girokonto und

Sparda-Bank-Hamburg.de/Girokonto Bargeld-Flatrate für 2,99€ p. Monat 200.000 Automaten ohne E

Girokonto im Vergleich.de

Vergleich.de/GirokontoTestsieger Girokonto-Vorteile aller Banken: Die aktuellste Online-Bestenlist

comdirect bank AG

comdirect ist Ihr Partner für Vermögensanlage mit einem umfassenden ... Neben Aktien, Fonds und anderen Wertpapieren finden Sie hier auch ein Girokonto, ...

Persönlicher Bereich - Informer - Anlagekonten - Produkte

www.comdirect.de/ - Im Cache - Ähnliche Seiten



Pressemitteilung - **comdirect** bank startet Kampagne zu neuem ..

Die **comdirect** bank bietet seit dem 23. April 2009 ein neues **Girokonto** an. A die Direktbank eine integrierte Werbekampagne für das Produkt.

www.comdirect.de/pbl/cms/cms/company/pages/german/presse/ pressemitteilungen/2009/cori1088_0442.html - <u>Im Cache</u> - <u>Ähnliche Seiten</u> Weitere Ergebnisse von www.comdirect.de »

Comdirect Girokonto - Kostenloses Girokonto von comdirect bank

Das Comdirect Girokonto ist nicht nur kostenlos - die comdirect Bank zahlt sogar jeden Monat eine Euro auf das kostenlose Girokonto.

www.kostenloses-qirokonto.com/comdirect-qirokonto.html - Im Cache - Ähnliche Seiten

comdirect Girokonto - Testbericht und Erfahrungen zum comdirect ...

 Mai 2009 ... comdirect Girokonto - das das Konto das zahlt, statt kostet. Das dauerhaft kostenlose comdirect Girokonto mit Zufriedenheitsgarantie.

www.girokonto-angebote.de/comdirect.aspx - Im Cache - Ähnliche Seiten

Produkte - Konto und Karte - Girokonto

Girokonto für Neukunden: Snaren Sie nicht nur Kontonehühren - Wenn Sie hereits





Trend 3: Social Media



Trend 4: Medienkonvergenz und -nutzung

Veränderte Mediennutzung wird zu weiteren Veränderungen der Werbeausgaben führen

Mobil



Online-Bewegtbild







Radio





TZ



© Prof. Dr. Burkhardt Funk

Website



Telefon



Radio



