

LIQUI MOLY: Anstieg der Conversions mit Brand Funded Advertising um über das 18fache

Mit LIQUI MOLY laufen Maschinen und Fahrzeuge wie geschmiert: Als einer der wenigen Vollsortimentler weltweit vertreibt das Ulmer Traditionsunternehmen das global breiteste und tiefste Sortiment an Motorölen, Additiven, Getriebeölen, Fetten, Pasten, Klebstoffen sowie Produkte für Service und Fahrzeugpflege.

Für noch mehr Sichtbarkeit und Abverkaufschancen seiner Angebote pusht LIQUI MOLY die Werbepower ausgewählter eBay Handelspartner mit „Brand Funded Advertising“. Durch das zusätzliche Budget für Anzeigen mit Premium-Kampagnenstrategien sind die ausgewählten LIQUI MOLY-Händler*innen in der Lage, potenzielle Käufer*innen auf priorisierten Anzeigen-Platzierungen zu erreichen.

Die Ergebnisse: Mithilfe von Brand Funded Advertising konnte LIQUI MOLY die Conversion Rate bei eBay um das rund 18fache steigern¹. Insgesamt erzielt das Unternehmen 22 Prozent des bei eBay generierten Umsatzes über Kampagnen mit Premium-Strategie².

Ergebnisse

18x

Steigerung der Conversion Rate¹

22%

des gesamten Umsatzes bei eBay im Juni 2023 generieren Kampagnen mit Premium-Strategie²

Mehr Sichtbarkeit der Marken-Angebote bei potenziellen Käufer*innen



Vorteile mit Brand Funded Advertising:

- Mehr Sichtbarkeit der eigenen Marken-Angebote auf priorisierten Anzeigen-Platzierungen
- Abrechnung und Reporting über eBay: Transparenz der Kampagnen-Performance durch detailliertes Reporting
- Eigene*r Advertising Account Manager*in zur Unterstützung der autorisierten Händler*innen beim Anzeigen-Kampagnen-Management
- 1 x pro Monat ausführliches Reporting

Umsetzung

Mit Brand Funded Advertising hat LIQUI MOLY eine effiziente Möglichkeit für sich entdeckt, die Sichtbarkeit seiner Marke und Produkte zu steigern. Das Prinzip dieser Werbelösung von eBay Advertising ist ganz einfach: Das Unternehmen stellt ausgewählten autorisierten eBay Händler*innen zusätzliches Anzeigen-Budget zur Verfügung, das zur zusätzlichen Bewerbung der LIQUI MOLY-Produkte mit der Premium-Strategie eingesetzt wird.

Eine echte Win-Win-Situation für das Unternehmen und seine Handelspartner:

- Die autorisierten LIQUI MOLY-Händler*innen profitieren von zusätzlichen Kampagnen mit Premium-Strategie für mehr Sichtbarkeit und gesteigerte Verkaufschancen.
- LIQUI MOLY steigert die Markenbekanntheit sowie die Verkaufszahlen seiner Markenprodukte.
- Der Erfolg von Brand Funded Advertising ist dabei zu jeder Zeit im detaillierten Reporting mit genauen Infos über die gesamte Kampagnen-Performance abzulesen.
- Dank dieser Erkenntnisse können LIQUI MOLY-Händler*innen ihre durch das Brand Funded Advertising eingeleiteten Anzeigen-Kampagnen mit Premium-Strategie bei eBay kontinuierlich optimieren.
- Gleichzeitig behalten sie durch das Keyword-Targeting und die Möglichkeit zur Festlegung eines Tagesbudgets stets die volle Kontrolle über ihre Werbemaßnahmen.
- Wertvolle Unterstützung erhalten sie während der gesamten Kampagnenlaufzeit von ihrem eBay Advertising Account-Manager, der den autorisierten LIQUI MOLY-Händler*innen beim Kampagnen-Management beratend zur Seite steht.



“Mit Brand Funded Advertising bauen wir die Zusammenarbeit mit unseren autorisierten Händler*innen bei eBay um einen weiteren wesentlichen Erfolgsfaktor aus, von dem am Ende beide Seiten profitieren. Indem wir unsere Handelspartner aktiv beim Marketing unterstützen, positionieren wir unsere Marken-Angebote mit noch mehr Sichtbarkeit bei den Interessent*innen und generieren auf diese Weise eine erhöhte Markenpräsenz und steigende Umsätze.”

Philipp Grosser,
E-Commerce-Manager bei LIQUI MOLY

- 1) eBay Daten: Steigerung der Conversion Rate bei den mit Premium-Strategie beworbenen LIQUI MOLY-Angeboten (Kühler-Additive & Dichtmittel, Hydraulik-Öl, Motorpflege, Schmiermittel-Spray, Benzin-Zusätze, Motoröl, Getriebeöl) im Vergleich zur organischen Conversion Rate im Zeitraum 1. Juni bis 30. Juni 2023
- 2) eBay Daten: Steigerung des Umsatzes bei den mit Premium-Strategie beworbenen LIQUI MOLY-Angeboten (Kühler-Additive & Dichtmittel, Hydraulik-Öl, Motorpflege, Schmiermittel-Spray, Benzin-Zusätze, Motoröl, Getriebeöl) im Vergleich zu organisch generierten Umsätzen im Zeitraum 1. Juni bis 30. Juni 2023