



Case Study



FASHION

Kapten & Son steigert
ROAS um 61 % mit Taboola
Anzeigen

⚓ KAPTEN & SON

„Taboola hat uns bei unserem Flash Sale geholfen, den ROAS zu erhöhen und einen deutlich besseren vCPM zu erzielen. Dadurch konnten wir eine Vielzahl von Impressions sammeln. Das Taboola Account Management-Team hat uns außerdem bei der Erstellung von Kampagnen, dem Targeting und der Anzeigenkreierung sehr gut unterstützt.“

Lesä Menke,

Team Lead Performance Marketing, Kapten & Son

61%

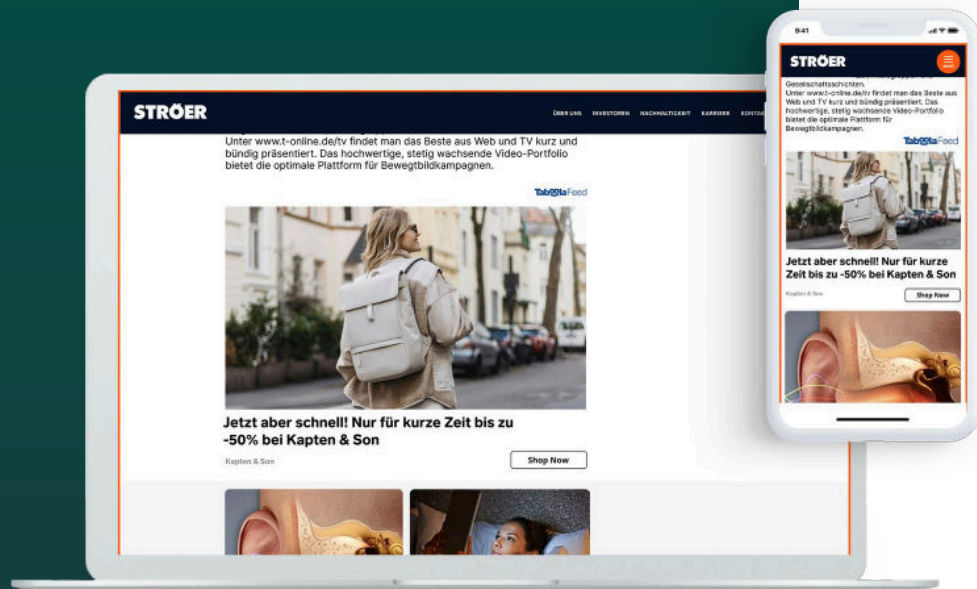
ROAS- Steigerung

21%

vCPM-Senkung



Case Study



Kapten & Son bewirbt seine stylischen Accessoires mit Taboola Image Ads

FIRMA

Kapten & Son ist eine deutsche Modemarke, die stylische Accessoires für Global Citizens entwirft.

HERAUSFORDERUNG

Förderung der Markenbekanntheit und Steigerung der E-Commerce-Käufe während eines einwöchigen Flash-Sales.

LÖSUNG

Nutzung von **Taboola** Image Ads und Retargeting-Tools, um Produkte auf relevanten Publisher-Websites zu bewerben.

RESULTATE

Mit **Taboola** konnte **Kapten & Son** in nur **einer Woche** den **ROAS um 61 % steigern** und den **vCPM um 21 % senken**.



Einleitung

Kapten & Son, gegründet 2014, ist eine deutsche Modemarke, die stylische Accessoires für trendbewusste Kund:innen und Global Citizen entwirft.

Kapten & Son begleitet den Lebensstil seiner Kund:innen mit innovativen Modeprodukten, authentischem Storytelling und einem leidenschaftlichen Team. Ihre Produkte bieten eine einzigartige Kombination aus Qualität, zeitlosem deutschem Design und dem Versprechen, ein Begleiter für jede Reise zu sein – egal ob du durch den täglichen Großstadtschungel navigierst oder ferne Orte erkundest.





Case Study

Kapten & Son steigert E-Commerce-Käufe während Flash-Sale mit Taboola Anzeigen

Kapten & Son wollte den Bekanntheitsgrad der Marke bei potenziellen Kund:innen für einen bevorstehenden Flash-Sale erhöhen.

Taboola hatte die passenden Tools hierfür.

Als weltweit größte Empfehlungsplattform für Inhalte erreicht **Taboola** täglich über 500 Millionen aktive Nutzer:innen mit personalisierten Markeninhalten. **Taboola** ist ein führender Anbieter von E-Commerce-Empfehlungen und initiiert monatlich mehr als eine Million Transaktionen. Für **Kapten & Son** stellte **Taboola** die Tools zur Verfügung, um bestimmte Produkte für den geplanten Sale zu bewerben und den Umsatz im Open Web zu steigern.

Kapten & Son arbeitete Hand in Hand mit ihrem **Taboola Account Management-Team**, um Image-Anzeigen zu entwickeln, die für Rucksäcke, Sonnenbrillen, Brillen für die Arbeit am Computerbildschirm sowie Uhren werben. Die Anzeigen wurden mit benutzerdefinierten Visuals und Call-to-Action-Buttons ausgestattet. Jede Anzeige führte zu einer speziellen E-Commerce-Seite, auf der Kund:innen mehr über die verfügbaren Produkte erfahren und einen Kauf tätigen konnten.

In nur einer Woche verzeichnete **Kapten & Son** eine **Steigerung des Return on Ad Spend (ROAS) um 61 %** und einen **Rückgang der sichtbaren Cost-per-1000-Impressions (vCPM) um 21 %**.

Taboola Retargeting hilft Kapten & Son, den Umsatz zu steigern und gleichzeitig die Kosten zu senken

Kapten & Son schöpfte sein Budget optimal aus, indem Retargeting-Lösungen von **Taboola** eingesetzt wurden, um jene Konsument:innen erneut anzusprechen, die am ehesten konvertieren würden.

Mit dem **Taboola**-Pixel auf ihrer Website konnte **Kapten & Son** leicht Personen identifizieren, die eine bestimmte Aktion bereits abgeschlossen, aber noch keinen Kauf getätigt hatten. **Kapten & Son** nutzte dann die dynamische Werbemittel-Optimierung (DCO), um diese Kund:innen mit personalisierten Werbemitteln zu erreichen, die jene Produkte enthielten, mit denen sie sich bereits beschäftigt hatten.

Diese angepassten Anzeigen wurden basierend auf den Daten eines Users in Echtzeit generiert und boten den Verbraucher:innen eine weitere Möglichkeit zum Kaufen und Konvertieren.

Nach ihrem unglaublich erfolgreichen Flash Sale freut sich **Kapten & Son** darauf, weitere Werbekampagnen zu starten und noch mehr Kund:innen mit **Taboola** zu erreichen.