

Greven Medien: Neukunden durch standortbezogene Werbung gewinnen

Köln, 21. Juli 2016. In Deutschland gibt es rund 46 Millionen Smartphone-Nutzer – und damit ein riesiges Potenzial für mobile Werbemaßnahmen. Die Akzeptanz auf Unternehmensseite ist jedoch bislang kaum vorhanden. Laut einer aktuellen Studie von Greven Medien verzichten 84 Prozent der kleinen und mittelständischen Unternehmen auf mobile Werbemaßnahmen und verpassen damit die Chance zur direkten und relevanten Interaktion mit der gewünschten Zielgruppe. Denn insbesondere standortbezogene Werbung liefert hohe Klickraten, geringe Streuverluste und ein sehr gutes Preis-Leistungsverhältnis.

Wer kennt es nicht: Beim gemütlichen Bummel durch die Stadt meldet sich plötzlich der Hunger. Ein attraktives Mittagsangebot käme jetzt wie gerufen. Genau nach diesem Prinzip arbeiten die Location Based Ads von Greven Medien. Alles, was hierzu benötigt wird, ist ein Smartphone und die Gelbe Seiten App. Über Push-Nachrichten, denen Nutzer zustimmen können, erhalten sie standortbezogene Informationen – beispielsweise das aktuelle Mittagsangebot vom Restaurant eine Querstraße weiter. Dabei kann der Radius vom werbetreibenden Unternehmen präzise gesteuert werden. Auf einer virtuellen Karte wird ein sogenannter Geofence mit einem variablen Radius definiert. Betritt der App-Nutzer diesen Radius, erhält er die entsprechende Nachricht. Um höchstmögliche Relevanz zu erzielen, können zahlreiche Parameter wie Uhrzeit oder Anzahl der Nachrichten präzise definiert werden.

Das Restaurant WeinAmRhein aus Köln setzt bereits seit dem vergangenen Jahr auf das innovative Werbemittel. In einem Umkreis von 50 Metern um das Restaurant herum, erhalten Passanten auf die Tageszeit abgestimmte Angebote. So wird zwischen 12 Uhr und 14 Uhr das Mittagsmenü beworben, ab 18 Uhr animiert die Botschaft dazu, vor dem Besuch von Oper, Philharmonie oder Theater im Restaurant vorbeizuschauen. Das Ergebnis: Von Dezember bis Februar erzielten die Location Based Ads eine Click-Through-Rate von 22,8 Prozent. „Das sind Werte, von denen Unternehmen bei anderen Werbemaßnahmen nur träumen

können“, erklärt Alexander Troll, Produktmanager Neue Medien bei Greven Medien. Zum Vergleich: Bei Google AdWords Anzeigen sind bereits Werte zwischen drei und vier Prozent als sehr gut einzustufen, bei Bannerwerbung werden nur selten Werte über einem Prozent erzielt. „Location Based Ads eignen sich besonders gut, um Laufkundschaft ins eigene Geschäft zu holen. Das funktioniert beispielsweise bei Restaurants, Friseuren oder dem Einzelhandel. Aber auch für andere Branchen erzielen Location Based Ads überdurchschnittliche Ergebnisse“, erklärt Alexander Troll. So freut sich auch die Anwaltskanzlei Meyer-Köring aus Bonn über eine Klickrate von 16,1 Prozent. „Durch den Einsatz mobiler Werbemaßnahmen haben wir eine optimale Schnittstelle zum Kunden. Wir freuen uns, dass das zusätzliche Angebot der Location Based Ads gut angenommen wird“, bestätigt Andreas Jahn, Partner der Kanzlei.

An Mobile Marketing geht kein Weg vorbei

Nicht nur die Referenzbeispiele, sondern auch eine von Greven Medien durchgeführte Studie belegt den Erfolg von Mobile Marketing. 78 Prozent der befragten Unternehmen, die Mobile Marketing nutzen, sind zufrieden mit den Ergebnissen. 63 Prozent sehen einen besonderen Vorteil in der hohen Aktualität der Werbebotschaften, jeder zweite Befragte nennt außerdem eine höhere Bekanntheit und Neugeschäft, gefolgt von Image (44 %) und Kundenbindung (41 %). „Das Smartphone ist einer der persönlichsten Gegenstände in unserem Leben. Als ständiger Begleiter, sind Endverbraucher über kein anderes Medium so gezielt zu erreichen. Damit wird Mobile Marketing zum effektiven Instrument für den direkten Kundenkontakt, an dem in Zukunft kein Weg vorbei geht“, resümiert Patrick Hünemohr, Geschäftsführer von Greven Medien.

Über die Greven Medien GmbH & Co. KG

Die Greven Medien GmbH & Co. KG ist bereits seit 1828 Partner für Unternehmen im lokalen Marketing. Als 360-Grad-Dienstleister bietet Greven kompetente Beratung bei lokalem Marketing im On- und Offline-Bereich sowie weitere Services, wie die Website-Erstellung, Suchmaschinenwerbung und -optimierung sowie Social-Media-Angebote. Greven Medien pflegt über 30.000 Kundenbeziehungen im Rheinland.

Weitere Informationen finden Sie online unter:



greven.de



www.greven.de/facebook



greven.de/twitter



greven.de/google+

Medienkontakt:

Counterpart Group GmbH · Carolin Lohmann / Juliane Sonntag · Kamekestr. 21 · 50672 Köln
Tel. 0221/95 14 41-61 / -905 · Fax 0221/95 14 41-50 · E-Mail carolin.lohmann@counterpart.de /
juliane.sonntag@counterpart.de.