# Medieninformation

**Erfolgreicher Reifenwechsel: Effektive Cross-Channel Kampagne von Offerista für ContiTrade**

**Vor Beginn der Reifenwechsel-Saison ist es für die Reifenhändler wichtig, möglichst viele Kunden anzusprechen und diese zu aktivieren. So auch für ContiTrade Austria (Tochtergesellschaft der Continental AG). Unter dem Namen PROFI & Reifen John betreibt ContiTrade Austria in Österreich über 60 Filialen und ist damit führender Anbieter im Bereich Reifen- und Autoservice für Privat- und Firmenkunden. Erfolgreich durch die Reifenwechsel-Saison – das hat Offerista Group Austria für ContiTrade in einer effektiven Cross-Channel-Kampagne umgesetzt.**

**Wien, 22. Februar 2021.** Die Hochsaison für Reifenhändler: Der Herbst. Geht es in den Herbstmonaten doch darum, möglichst viele potenzielle Kunden zu erreichen und diese zu aktivieren. Daher stand PROFI & Reifen John im vergangenen Herbst vor den Fragen, wie man diese am besten erreichen könne und welche digitalen Kanäle sich für diese saisonale Angebotskommunikation am besten eignen. Die Dienstleistungen und die auf der Website beworbene Reifenwechsel-Aktion sollten möglichst viele Personen aus der passenden Zielgruppe erreichen und eine messbare Frequenz in den lokalen Filialen bewirken. PROFI & Reifen John wandte sich an Offerista Group Austria, die für die Konzeption und Durchführung der Cross-Channel-Kampagne verantwortlich zeichnen.

**Erfolgreich durch die Reifenwechsel-Saison: Die Kampagne**
Ziel war es, alle Angebotsinformationen mit einem Produktflyer auf wenigen Seiten so kompakt zusammenzustellen, dass für die Zielgruppe alle Service-Leistungen auf einen Blick erkennbar sind und diese mit Click-outs direkt auf die Website gelenkt werden konnte.Nach der Erstellung des Produktflyers durch Offerista entschied man sich gemeinsam für eine Cross-Channel Ausspielung der Kampagne und legte gemeinsame die passenden Kanäle fest.

Mit einer effektiven Kombination aus digitaler Verteilung des Flyers, Push Notifications und einer programmatischen Ausspielung über mehrere Wochen in einem relevanten Umfeld – wie beispielsweise auf Webseiten, die sich inhaltlich mit Auto-Themen befassen – ließen sich die Angebote und Dienstleistungen von PROFI & Reifen John zielgerichtet verbreiten. Zusätzlich liefen Video Ads im Google Netzwerk und der Produktflyer wurde im reichweitenstarken Newsletter des österreichischen Retail Marketing Networks [wogibtswas.at](https://www.wogibtswas.at/) platziert.

**Überzeugende Ergebnisse**

Durch den Einsatz vieler verschiedener Kanäle konnte so sichergestellt werden, dass Interessenten an vielen wichtigen Touchpoints der Customer Journey angesprochen werden konnten. Im Fokusmonat Oktober 2020 wurden für den Produktflyer über 1,5 Millionen Impressionen und über 30.000 Flyeröffnungen erzielt. Während des gesamten Kampagnenzeitraums von rund drei Monaten wurden über alle Kanäle hinweg die Werbemittel über drei Millionen Mal bei der relevanten Zielgruppe eingeblendet.

Die Push-Notifications erzielten eine überdurchschnittliche CTR (Click-Through Rate) von bis zu 41 Prozent und weckten so das Interesse der User direkt auf ihrem Smartphone. Auch die Frequenz in den Filialen war ein messbarer Erfolg. Durch übersichtliche Reportings konnte ContiTrade Austria während des gesamten Kampagnen-Zeitraums ganz genau nachvollziehen, wie jeder einzelne Kanal performt hatte.

„Wir haben mit der Offerista Group Austria einen starken Partner für den Bereich digitale Cross-Channel Kampagnen gefunden. Die kompetente Beratung zu den einzelnen Kanälen und die Messbarkeit der Maßnahmen hat uns überzeugt. Die Flexibilität der Werbemaßnahmen war für uns ein Gewinn und unsere gemeinsame Kampagne ein erfolgreicher Baustein für unseren Umsatz“, so Melanie Deisl, Online Marketing Management bei ContiTrade Austria.

„Wir von Offerista kümmern uns nicht nur um die Steuerung und Optimierung einer Kampagne, sondern stehen als Retail Marketing Network unseren Kunden von Anfang bis Ende mit Experten zur Verfügung. Gemeinsam mit den Kunden können wir so zielgerichtete Kampagnen entwerfen, die wirklich Wirkung zeigen. So auch die Cross-Channel Kampagne für PROFI & Reifen John, wo wir viele User ansprechen, tolle Ergebnisse und so positive Branding-Effekte erzielen konnten“, so Oliver Olschewski, Geschäftsführer der Offerista Group Austria.

Die ContiTrade Case Study gibt es hier:

<https://www.offerista.com/contitrade-austria-mit-effektiver-cross-channel-kampagne-erfolgreich-durch-die-reifenwechsel-saison/>

**Top Retail Tech Solution Provider**

Die Offerista Group wurde im Dezember 2020 vom renommierten US-Wirtschaftsmagazin Retail CIO Outlook mit dem Award „Top Retail Tech Solution Provider in Europe 2020“ ausgezeichnet. Diese Auszeichnung erhalten jene Unternehmen, deren Lösungen seitens des Magazins Retail CIO Outlook als besonders innovativ, marktrelevant, zukünftig als marktbeeinflussend angesehen werden und die Retail Tech-Lösungen bereitstellen, die Auswirkungen auf die Branche haben. Mehr dazu und eine Stellungnahme von Oggy Popov, CEO von Offerista CEE, gibt es im [Printmagazin](https://www.retailciooutlook.com/magazines/December2020/Retail_Tech_Europe/?digitalmagazine#page=12) oder [Online](https://retail-tech-europe.retailciooutlook.com/vendor/offerista-group-building-the-european-champion-in-retail-marketing-cid-791-mid-85.html).

**Bildmaterial**Erfolgreiche Cross-Channel-Kampagne: Offerista für Contitrade

Oliver Olschewski, Geschäftsführer der Offerista Group Austria
Bildnachweis: © Offerista Group Austria

**Über Offerista Group Austria
Offerista Group Austria** ist der Experte für Handelsmarketing, der dem stationären Handel zu mehr Geschäftsbesuchen durch digitale Angebotskommunikation verhilft. wogibtswas.at ist Österreichs größtes Aktionsportal. Jedoch geht mittlerweile das Leistungsspektrum weit darüber hinaus. Mit innovativen technischen Lösungen wird das Produktportfolio immer weiter ausgebaut, um den Kunden allumfassende Lösungen für ihren Online Auftritt zu bieten. Im Jahr 2018 wurde wogibtswas.at zu 100 % von der Offerista Group übernommen. Im August 2020 erfolgte die Namensumbenennung in Offerista Group Austria. wogibtswas.at blieb als eigene Marke für das B2C-Portal bestehen.
Mehr unter [www.offerista.com/at](http://www.offerista.com/at)

**Über die Offerista Group**
Als Shopper Marketing Network bietet die [Offerista Group GmbH](http://www.offerista.com/) individuell ausgerichtete, digitale Lösungen für standortbasiertes Angebots- und Filialmarketing. Mit Cross-Channel Kampagnen werden Werbebotschaften reichweitenstark über verschiedene nutzerrelevante Kanäle transportiert. Marken können Konsumenten so neugierig auf Produkte machen und sie in ihre Filialen locken. Mit einem Team von mehr als 120 Mitarbeitern in Europa begleitet und berät Offerista über 1.600 internationale Handels- und Herstellermarken aus allen Branchen kanalübergreifend entlang ihrer Customer Journey. Zusätzlich zum Hauptsitz in Dresden zählen Berlin, Essen, Wien, Sofia, Budapest und Bukarest als weitere Standorte. Geschäftsführer sind Tobias Bräuer und Benjamin Thym.

**Pressekontakt**Dr. Alexandra Vasak, Reiter PR
Praterstraße 1 | weXelerate Space 21 | 1020 Wien
+43 699 120 895 59
alexandra.vasak@reiterpr.com