

Case Study

HÖHERE CONVERSION-RATE, NIEDRIGERE CPC: ERFOLGREICHE SEA-KAMPAGNE FÜR ROCHE DIAGNOSTICS

Healthcare Transformers von Roche Diagnostics – ein Content-Hub für Branchenführer – bietet werbungsfreies, innovatives Material für Vordenkerinnen und Vordenker zu einer Vielzahl von Themen im Gesundheitsbereich. Dank der SEA-Kompetenz von Webrepublic konnte Roche Diagnostics die Conversion-Rate bei seiner Nischenzielgruppe verdoppeln und gleichzeitig die Cost-per-Conversion (CPC) halbieren.

AUSGANGSLAGE

Mit Healthcare Transformers möchte Roche Diagnostics den Führungskräften im Gesundheitswesen Content rund um aktuelle und zentrale Themen der Branche bieten. Es werden kontinuierlich neue Inhalte auf der Plattform sowie in regelmässigen Newslettern veröffentlicht. Die besondere Herausforderung: den faktenreichen Content effektiv innerhalb einer spezifischen, anspruchsvollen Zielgruppe zu verbreiten.

ZIELE

Neben der Steigerung der Brand Awareness sind die wesentlichen Ziele der Kampagne:

- ★ eine erhöhte Sichtbarkeit der Plattform in der Nischenzielgruppe
- ★ eine höhere Conversion-Rate bei Newsletter-Abonnements

MASSNAHMEN

Um unsere gemeinsamen Ziele mit Roche Diagnostics zu erreichen, verfolgen wir eine Push-and-Pull-Strategie mit Google Ads, wobei Discovery- und Search-Kampagnen zum Einsatz kommen. Das Prinzip der Kampagne: Wir übermitteln Botschaften an das Fachpublikum mithilfe visueller Creatives (Push) und stillen den Informationsbedarf der Nutzerinnen und Nutzer durch themenspezifische Werbung im Suchnetzwerk (Pull).

Die Strategie macht sich die Kraft, die von einer klar formulierten Absicht ausgeht, und fortschrittliche Targeting-Möglichkeiten zunutze. Durch die geschickte Kombination von Discovery-Kampagnen und Google-Suchaktivität als Teil einer umfassenden Digitalmarketing-Strategie gelingt es Healthcare Transformers, eine besonders hochwertige User-Journey zu bieten.

ERGEBNISSE

- ★ eine um 161 % höhere Conversion-Rate bei Newsletter-Abonnements
- ★ eine um 54 % niedrigere CPC
- ★ eine Verdoppelung der monatlichen Newsletter-Anmeldungen

Die Umsetzung der neuen Strategie generierte einen deutlichen Anstieg im Bereich Brand Awareness sowie hochwertigen, relevanten Traffic auf der Plattform und steigerte somit die allgemeine Performance und den Erfolg von Healthcare Transformers.



«Mit unserem Ansatz erreichen wir eine bessere Abdeckung entlang der User-Journey und ihrer diversen Touchpoints. Die Ergebnisse zeigen, dass sich die Strategie positiv auf die Brand Awareness und die Leistungsziele von Healthcare Transformers ausgewirkt hat.»

Nicola Camponovo, Senior Consultant SEA bei Webrepublic

«Um die Content-Plattform als branchenführende Ressource im Gesundheitswesen zu etablieren, mussten wir sicherstellen, dass wir unser spezifisches Zielpublikum effektiv erreichen. Das Team von Webrepublic hat unsere Marketingziele verstanden und sich dafür eingesetzt, sie in eine Erfolgsgeschichte zu verwandeln.»

Stefan Schwarzer, International Digital Marketing Manager, Roche Diagnostics

