

Fallstudie Wunder Zahnstocher Social Media



Kennzahlen

Innerhalb von 8 Monaten haben wir mit diversen Optimierungen die Reichweite, die Profilaufrufe und die Follower drastisch erhöht.

+ 113.000

Follower auf Instagram

+ 980.000

Erreichte Menschen im Monat

HERAUSFORDERUNG



Als wir im Juni 2023 die Zusammenarbeit mit Wunder Zahnstocher begonnen haben, stand die Brand am Anfang. Die ersten Grundsteine waren gelegt, jedoch fehlte an interner Zeit und Expertise, eine Social Media Marketing Strategie umzusetzen und Zahnstocher mit Geschmack im Markt zu etablieren.

LÖSUNG



Wir haben eine Strategie entwickelt, neue Creator gesucht und verschiedene Formate getestet und haben eine Community entwickelt, die Kunden in Fans verwandelte.



Strategien



Analysen



Optimierungen

ERGEBNIS



Durch unsere Strategien und richtiger Zielgruppen Sprache ist es uns gelungen in **8 Monaten 113.000 Follower** zu gewinnen und die Anzahl an erreichten **Personen im Monat um 980.000** zu steigern. Nun hat die Marke Wunder Zahnstocher den **größten Anteil am Markt**. Durch das aufgebaute Vertrauen und erschaffen einer starken Community konnten auch B2B Kooperationen leichter abgeschlossen werden.

Mittlerweile sind die Wunder Zahnstocher, **Deutschlands beliebteste Zahnstocher mit Geschmack**.

Fallstudie Wunder Zahnstocher Newsletter



Kennzahlen

Innerhalb 6 Monaten haben wir mit diversen Optimierungen die Öffnungsrate, die CVR und die Anzahl der Abonnenten des Newsletter verbessert.

+ 17,2%

Öffnungsrate der Emails

+ 2.619

Newsletter Abonnenten

+ 591,90€

Umsatz pro Monat

HERAUSFORDERUNG



Das E-Mail Marketing der Firma Wunder Zahnstocher war sehr schwach und es wurde nur eine E-Mail pro Woche versendet. Der Newsletter hat im Schnitt nur 38€ pro Woche generiert. Die Zahnstocher mit Geschmack kosten im Schnitt 9€. Es fehlte eine verkaufsoptimierte Strategie, richtige Werbetexte und die Zeit es intern umzusetzen.

LÖSUNG



Wir haben eine Strategie entwickelt, die Anzahl der E-Mails auf 3 pro Woche erhöht und die E-Mails so optimiert, dass sie den Kunden zum Kauf anregen.



Strategien



Analysen



Optimierungen

ERGEBNIS



Durch die Implementierung unserer Texte und Strategien konnten wir die Öffnungsrate der **Emails um 17,2% steigern**. Gleichzeitig haben wir es geschafft, dass sich viel mehr Webseiten Besucher zum Newsletter eintragen. Der wöchentliche Umsatz durch E-Mail Marketing ist von durchschnittlich **38,60€ auf 186,55€ gestiegen**. Der E-Mail Verteiler ist von **1.381 innerhalb 6 Monaten auf über 4.000** Abonnenten gestiegen.