

# Backzubehör Shop



ODSolution

# Über das Unternehmen



- Onlineshop für Zubehör rund ums Backen und Dekorieren
- Bietet eine breite Auswahl an Produkten: von Fondant, Ausstechern, Farben und Tüllen bis hin zu DIY-Sets
- Zielgruppe: Hobbybäckerinnen, Konditorinnen, Eltern & kreative Food-Blogger\*innen
- Bekannt für hochwertige Produkte, schnelle Lieferung und liebevoll zusammengestellte Sortimente
- Der Shop wird mit viel Herzblut geführt – mit Nähe zur Community und einem Gespür für Trends

# Herausforderung

- Geringe Sichtbarkeit bei Google – kaum organische Reichweite trotz gutem Sortiment
- Meta Ads liefern unstrukturiert oder gar nicht – viele Zielgruppenpotenziale ungenutzt
- Social Media nur sporadisch bespielt – keine klare Content-Strategie oder Interaktion
- Kein E-Mail-Marketing zur Kundenbindung oder Rückgewinnung von Warenkorbabbrechern
- Wenig Wiederkäufe, obwohl die Produktpalette ideal für Folgekäufe geeignet ist
- Starke Konkurrenz durch große Plattformen – der USP kam nicht klar genug rüber
- Fehlende professionelle Marketingstruktur trotz hohem Potenzial und starker Zielgruppe

Hands-On Schulung	All-in-one Service
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 30 Stunden Schulung (Online)</li> <li>• Mit Allen Mitarbeitern</li> <li>• 6 Monate E-Mail Unterstützung bei fragen</li> <li>• Fragerunde zwei Wochen nach der Schulung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Website Marketing</li> <li>• SEO Optimierung</li> <li>• E-Mail Marketing</li> <li>• Facebook Ads</li> <li>• Google Ads</li> <li>• Video Drehs</li> <li>• Foto Shootings</li> <li>• Whatsapp Marketing</li> <li>• SMS Marketing</li> <li>• Social Media Marketing</li> <li>• Youtube Marketing</li> </ul>

# Resultate nach 3 Monaten

- +290 % mehr Website-Traffic durch kombinierte Maßnahmen aus SEO, Blogartikeln und gezielten Google Ads
- +175 % Umsatzsteigerung im Shop, vor allem durch saisonale Kampagnen und optimierte Produktsichtbarkeit
- Newsletter-Öffnungsrate bei 48 %, hohe Klickrate auf saisonale Angebote & Rabattaktionen
- Über 320 neue E-Mail- und SMS-Abonnenten in nur 8 Wochen durch gezieltes Lead-Design und Pop-Ups
- ROAS von 5,2 bei Facebook- & Instagram-Kampagnen – besonders bei saisonalen Sets & Backtrends



# Resultate nach 3 Monaten

- Bessere Sichtbarkeit in Google Shopping dank professioneller Snippet-Optimierung & Produktpflege
- 15 neue Foto- & Video-Assets erstellt – für Socials, Ads, Website & Google – starkes visuelles Upgrade
- +350 % mehr Engagement auf Instagram & Facebook, u.a. durch Story-Formate, How-Tos & Umfragen
- Erste Abandoned-Cart-Kampagne brachte Rückgewinnung von 23% der abgebrochenen Käufe
- Schulungen mit dem Team führten zu besserem internen Verständnis & effizienterer Umsetzung im Alltag