

dig
.id

Performance Marketing

Der Umsatzschlüssel im digitalen Zeitalter



“Wieso bucht ein Gast ein Hotel
und wie kann ich diese
Entscheidung beeinflussen?”

Thierry Geissmann
Founder – dig.id

“Half the money I spend on advertising is wasted; the trouble is I don’t know which half.”

John Wanamaker
19th-century merchant

dig
.id

thinking
marketing
solutions

forward

Datenorientierte Strategie

✓ Datenorientierte Strategie

Quantifizierbare Ergebnisse

✓ Datenorientierte Strategie

✓ Quantifizierbare Ergebnisse

Gezielte Optimierungen

Performance-Marketing verfolgt
also das Ziel, maximal effiziente
Marketingmassnahmen zu erstellen.



- Messbare Ergebnisse
- Detaillierte Rückschlüsse
- Zielführende Optimierungen
- Flexibel variierbare Anzeigen
- Kosten nur bei Erfolg



- Messbare Ergebnisse
- Detaillierte Rückschlüsse
- Zielführende Optimierungen
- Flexibel variierbare Anzeigen
- Kosten nur bei Erfolg



- Datenanalyse
- Professionelle Auswertung
- Kontinuierliche Bearbeitung
- Kosten steigen mit dem Erfolg

dig
.id

thinking
marketing
solutions

forward

Ein sauberes und vollumfängliches Tracking ist
die Basis eures Erfolges!

dig
.id

thinking
marketing
solutions

forward

Wir vergleichen Äpfel mit Birnen!



Direktbuchungen steigern: 3 Gründe, warum du für deine Ferienunterkunft noch keine **(kommissionsfreien) Direktbuchungen** erhältst

Mehr Buchungen ohne **Kommissionsgebühren**

Natürlich träumen Sie von einem hohen Prozentsatz Direktbuchungen über Ihre eigene

Der enorme Zuwachs an Onlinebuchungen bedeutet zugleich einen konstanten Rückgang von **kommissionsfreien Direktbuchungen**.

Der Ertragsausfall kann aufgrund der europäischen Marktsituation und vertraglichen Kom

ents und Pensionen setzen auf RoomRaccoons All-in-one-Software inklusive Booking-Engine. Da

terkünfte vortrefflich für **kommissionsfreie Direktbuchungen**, persönlichen Gästeservice,

steigerungen und Effizie

Hayley fügte ihrer Seite den BookingButton hinzu und innerhalb von nur 2 Wochen 25 **kommissionsfreie Bu**

«Wir lassen dem Gast bei Direktbuchungen die **gesparte Kommission** in Form eines günstigeren Preises, besseren Upgrade-Möglichkeiten oder weiteren **Gratisdienstleistungen** zugutekommen.»

$$\frac{100 \times \text{Kosten}}{\text{Umsatz}} = \text{Kommission}$$

Direktbuchungen

$$\frac{100 \times \text{Kosten}}{\text{Umsatz}} = \text{Kommission}$$

Direktbuchungen

$$\frac{100 \times 90'000}{1'000'000} = 9\%$$

KPI'S = Key Performance Indicators

KPI'S = Key Performance Indicators



Reichweite

KPI'S = Key Performance Indicators



Reichweite



Klicks

KPI'S = Key Performance Indicators



Reichweite



Klicks



Conversions

KPI'S = Key Performance Indicators



Reichweite



Klicks



Conversions



ROAS

Hohe Kosteneffizienz

✓ Hohe Kosteneffizienz

Direkte Messbarkeit

✓ Hohe Kosteneffizienz

✓ Direkte Messbarkeit

Nachvollziehbare Resultate

Das Modell kann dank der Vielfältigkeit auf jedes Unternehmen angewendet werden!



«the messy middle»

where success is born



Inspiration



Booking



dig
.id

thinking
marketing
solutions

forward



Zahlen helfen zu entscheiden;
verhaltenswissenschaftliche Ideen den User zu
beeinflussen!



dig
.id

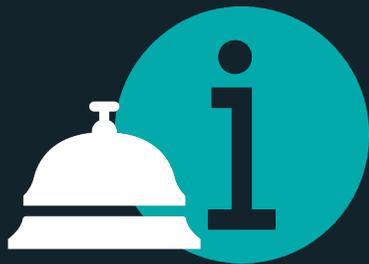
thinking
marketing
solutions

forward

Wir sind immer auf der Suche nach mentalen
Abkürzungen!



Sofortige Verfügbarkeit



Produktmerkmale



Verknappung



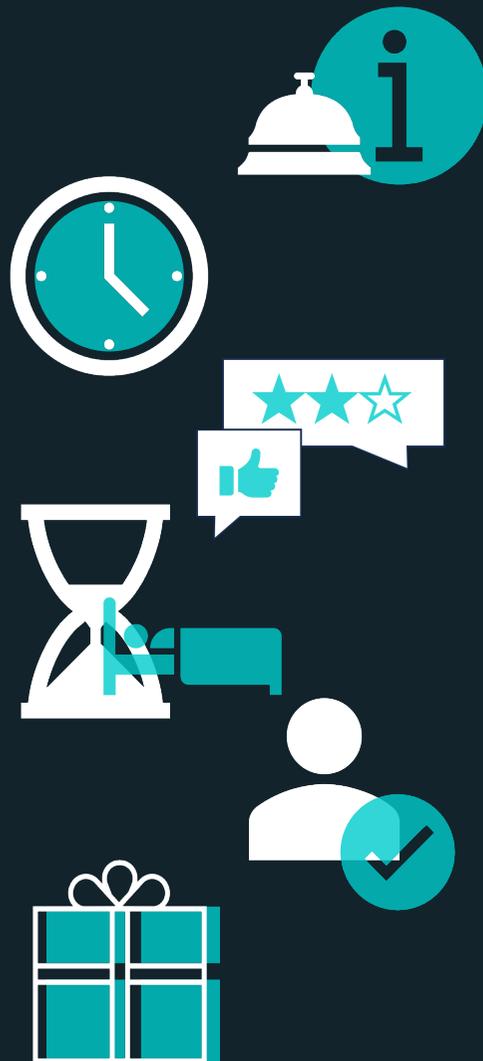
Soziale Bestätigung



Voreingenommenheit gegenüber
Autoritäten



Die Macht des Unentgeltlichen



Sofortig Verfügbarkeit

Produktmerkmale

Verknappung

Soziale Bestätigung

Voreingenommenheit gegenüber Autorität

Die Macht des Unentgeltlichen

dig
.id

thinking
marketing
solutions

forward

Performance Marketing wird komplexer und die
KI hilft uns damit klarzukommen!



KI bringt Privatsphäre und Messbarkeit in
Einklang



Zielgruppen finden: Künstliche Intelligenz
unterstützt die Keyword-Recherche



Content verbessern: KI steigert die Relevanz



Ausspielung optimieren: mit KI-
gestütztem Gebotsmanagement
profitabler bieten

Die KI ist zusätzliche «Man Power»,
die euch hilft einen Wettbewerbsvorteil zu
erlangen.

dig
.id

thinking
marketing
solutions

forward

Mut zur Tat!

dig
.id

thinking
marketing
solutions

forward

One Day or Day One?

dig
.id

Performance Marketing

Der Umsatzschlüssel im digitalen Zeitalter