

Fallstudie für Med Spas

In dieser Fallstudie möchten wir zeigen, wie wir dem MeerSpa in nur 5 Wochen dazu verholfen haben, seine Kryolipolyse Behandlung von nahezu keiner Auslastung zu maximaler Auslastung zu bringen.

Das Ziel unserer Zusammenarbeit war es, einen Weg zu finden, neben den Erlebnis- und Schnäppchenportalen, um zusätzlich Kunden für verschiedene Anwendungen und Behandlungen zu gewinnen.

Gleichzeitig ging es auch darum, einen Weg zu finden, der skalierbar ist. Also bei gleichem Aufwand, je nach Bedarf, 5, 10 oder 20 Kundenanfragen pro Tag zu erhalten.

Ausgangssituation

- Bisher fast alle Anfragen über Erlebnis- und Schnäppchenportale.
- Schon verschiedene Online-Agentur-Dienstleistungen getestet, doch nur mit unzufriedenen Ergebnissen.
- Braucht mehr Anfragen, auch über die Sommerzeit hinweg, um sich nicht nur halten sondern auch wachsen zu können.

Plan zur Zielerreichung

Wir haben folgenden Plan aufgestellt, um das Ziel zu erreichen:

1. **Definition der Zielgruppe:** Nur wer weiß, mit wem er spricht, kann seine Message auch richtig rüber bringen. Nach diesem Motto haben wir zuerst die Zielgruppe für diese Behandlung definiert. Natürlich spielt auch das Einzugsgebiet eine wichtige Rolle.

2. **Erstellung der Kampagnen:** Wir haben die Werbekampagnen nach unseren bewährten Vorlagen erstellt.



3. **Optimierung der Kampagnen:** Anhand der ersten Resultate, analysierten wir die gewonnenen Daten und verbesserten so die Werbekampagnen, um noch mehr Personen für die Behandlung begeistern zu können und die Qualität der Anfragen zu steigern.

Kennzahlen

Anbei die Kennzahlen, die sich aus dieser Zusammenarbeit ergeben haben und die in diesem Bereich von quasi jedem Studio erreicht werden können.

Ausgegebenes Werbe-Budget: 541,55€

Reichweite: 22.348 Personen

Kosten pro Kundenanfrage: 2,60€

Anzahl an Kundenanfragen: 202

Kosten pro ausgemachten Termin: 5,53€

Ausgemachte Termine: 95

Resultierendes Auftragsvolumen: 35.000€

Screenshot aus der Online Auswertung dieser Werbekampagne:

Kampagnenname		Auslieferung	Budget	Ergebnisse	Reichweite	Impressionen	Kosten pro Ergebnis	Ausgegebener Betrag
Lead Gen - Kryolipolyse		● Aktiv	14,13 € Täglich	208 Leads (For...	22.348	68.157	2,60 € Je Lead (For...	541,55 €

Natürlich wurden noch nicht alle Kundenanfragen terminiert und es haben auch noch nicht alle vereinbarten Termine stattgefunden.

Darüber hinaus nutzt das MeerSpa weiterhin diese Kampagne um auch für die restliche Saison Ihren Terminkalender voll ausgelastet zu haben.

Wir hoffen, dass wir Sie mit diesem Beispiel inspirieren konnten und es gezeigt hat, welche Möglichkeiten sich auch Ihnen bieten.

Falls Ihr Interesse geweckt wurde, laden wir Sie zu unserem kostenlosen und unverbindlichen Strategiegeläch mit einem Experten aus unserem Team ein.

Sie können sich über den folgenden Link Ihr kostenloses und unverbindliches Strategiegeläch sichern ⇒ mangomarketing.de/termin-vereinbaren

Beste Grüße und viel Erfolg

Anton Wieprecht und Nisse Nebel

Geschäftsführer von Mango Marketing