

KINDER SPIELERISCH FÖRDERN

Kunde: buya

Task: Leadgenerierung aus verschiedenen Zielgruppen

Hintergrund & Aufgabe

buya ist ein Start-up aus Hamburg, das mit seiner interaktiven Plattform Kurse für Kinder anbietet – online und live – mit verifizierten Lehrern. Der Vorteil für Eltern ist die Chance, Kinder in ihrem individuellen Talent zu fördern und zu unterhalten.

Als Dialogmarketing-Agentur haben wir buya von Anfang an begleitet. Die Herausforderung: ein deutschlandweiter Roll-out über die größten Online-Kanäle zur Generierung der ersten Leads, sowohl für Eltern als auch für Lehrer. Durch diese Initialzündung sollte die Plattform zu einem autarken Marktplatz mit gleichmäßig verteiltem Angebot und Nachfrage werden. Für ein sinnvolles Gleichgewicht aus Eltern- und Lehrer-Leads balancierten wir die Marketing-Maßnahmen entsprechend aus.



Strategie

Wir konzipierten eine mehrstufige Performance-Kampagne mit drei Phasen. Diese fokussierten sich auf spezifische Bewusstseinsstufen entlang der Customer Journey:

1. Bewusstsein für alltägliche Probleme im Leben von Eltern kommunizieren.
2. Interesse wecken durch Vorteile und USPs von buya.
3. Entscheidung forcieren durch attraktive Incentives



Idee

Da Deutschlands Eltern weniger offen gegenüber digitalen Medien sind als zum Beispiel Eltern aus den USA, war die richtige Kommunikation in den Werbemitteln entscheidend.

Wir entwickelten deshalb Ad-Sets, die aus authentischen Testimonials von Eltern und Lehrern bestanden. Diese kommunizierten Mehrwerte präzise in einer fröhlichen, aktiven Bildsprache, die aktive Kinder zeigte statt Kinder vor Bildschirmen.



Kanäle

- Facebook Ads
- Instagram Ads
- Google Ads
- TikTok Ads
- Programmatic Display Ads



Ergebnis

Durch ein iteratives System an Split-Tests ermittelten wir die besten Botschaften und Creatives und entwickelten sie weiter, wodurch die Performance konstant verbessert werden konnte.

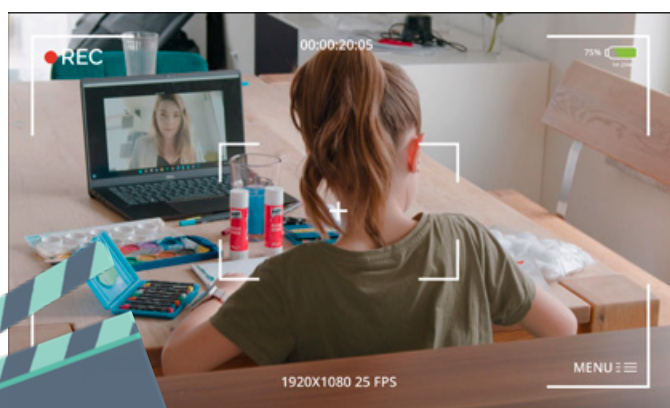
Impressionen

12.000.000

User deutschlandweit erreicht

80 %

Zielgruppen-Durchdringung deutscher Eltern



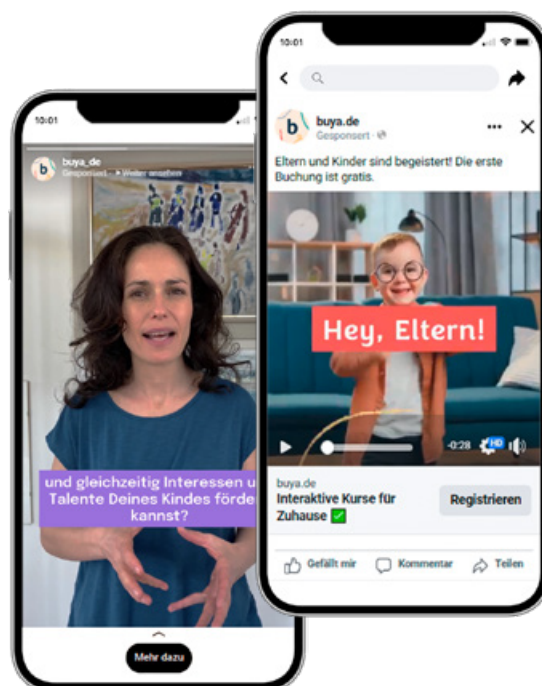
Creatives

Erstellung von Konzept, Storyboard, Text, Design:

- Visual Feed Anzeigen
- 30 Sekunden Spots
- Influencer Testimonial Spots
- Image Film
- Dynamische Werbebanner
- Landingpage für Leadgenerierung
- Video-Ads inklusive Schnitt und Finalisierung in verschiedenen Formaten für die Kanäle Youtube, Instagram, Facebook und TikTok.

Meta, Instagram und TikTok Ads

Kampagnenaussteuerung mit unterschiedlichen Ad-Sets für die Zielgruppen Eltern und Lehrer. Die 3-Phasen-Strategie, authentische Testimonials und die Split-Tests ermöglichen eine kontinuierliche Performance-Optimierung.



**NO
MORE
BLA**

Du bist dran.

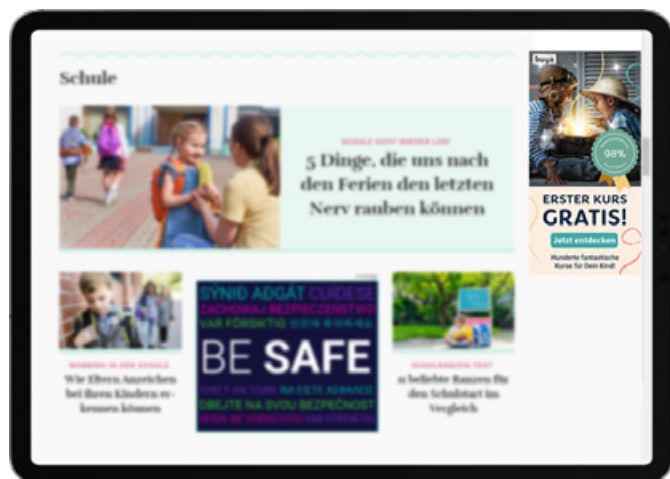
☎ 0800 65 69 690

✉ contact@as-dialoggroup.de

🌐 as-dialoggroup.de

Google Ads / SEA

Der Anteil der Search Ads betrug circa 40 Prozent des Gesamtbudgets. Zielgruppe waren User, die nach Kursen und Fortbildung für Kinder suchten – nach Themenkategorien geclustert. Aufgrund des Retargeting wurden dem User konkrete Kurse zum Buchen vorgeschlagen. Des Weiteren nutzten wir Keywords, die in Richtung „Nachhilfe für Kinder“ zielen, um die Zielgruppe der Lehrer zu erreichen.



Programmatic Display Ads

Retargeting der User und Ausspielung der Anzeigen auf themenrelevanten Plattformen.

Landingpage Design

Entwicklung Landingpage-Designs mit diversen Call-to-Action Buttons für eine schnelle Leadgenerierung.

