

CASE STUDY: BRUNO BANANI

# Sexy & humorvoll zu mehr Traffic & Engagement

**bruno banani**  
NOT FOR EVERYBODY

## Ziele

Traffic  
Engagement

## KPI

CTR  
Votes

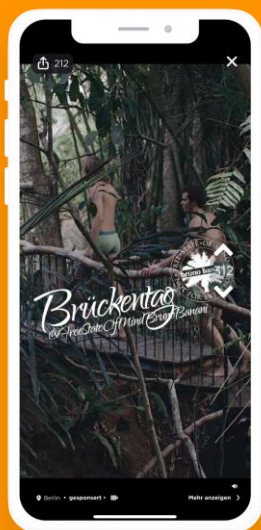
## Die Herausforderung

Bruno Banani ist eine Brand, die seit Jahren mit **ausgefallenen Marketingaktionen** auffällt. Die Produkte aus den Bereichen Mode und Fragrance werden **sexy und humorvoll** präsentiert und sprechen dabei gerade auch eine preisbewusste Zielgruppe an. Diese Kombination macht die Brand enorm passend für Jodel-Nutzer:innen, die aktiviert werden sollten, den Shop zu entdecken, und deren Meinung umgekehrt äußerst spannend für die Produktentwicklung der Marke Bruno Banani ist.

## Die Lösung

Eine **4-wöchige Kampagne mit Display Ads** in ganz Deutschland mit niedrigem Frequency Cap sollte auf der einen Seite für Aufmerksamkeit sorgen. Sie zielte in einem studentischen Umfeld und mit einem Bezug zum Thema „Dating“ auf **Traffic für den Online-Shop**. Der kreative und humorvolle Ansatz der Video Ads passte dabei hervorragend zur Zielgruppe von Jodel, die entsprechend aktiviert werden sollte.

An die Display Kampagne anschließend (1 Woche später) sollte ein **Boosted Post in Berlin** für noch mehr Engagement sorgen. Durch die gezielte Frage, welche Unterwäsche die junge Zielgruppe am liebsten trägt, sollten spannende Einblicke gewonnen werden. Ein Aufruf, als Produkttester tätig zu werden, war als **zusätzlicher Aktivierungsschub** gedacht.



DISPLAY AD



LANDING PAGE



BOOSTED POST POLL

## Das Ergebnis

Die Display Ads hatten die gewünschte Wirkung: mit einer **CTR von 1,14 %** konnte ein starker Wert erreicht werden, der dafür spricht, dass die Zielgruppe erreicht wurde. Dafür sprechen auch die **mehr als 7.700 Interaktionen** (Klicks, Votes, Shares und Pins) mit den Display Ads. Insgesamt wurden **271.000 Unique User** und damit eine gute Durchdringung der Zielgruppe erreicht. Ein ebenso positives Resultat lässt sich für den Boosted Post Poll verzeichnen: **mehr als 3.100 Votes** alleine in Berlin sprechen für ein hohes Interesse der User:innen an der Marke und der Aktion.

# Deutschlandweite Display Ads

und eine lokale Umfrage führten zu



1,14 %

CTR TOTAL

3.100

VOTES  
(BP POLL)

271.000

UNIQUE USERS  
(DISPLAY AD)

”

Mit den Display Ads konnten wir viele Jodel-Nutzer:innen zum Besuch des Shops aktivieren. Und der Boosted Post lieferte uns wertvolle Hinweise auf die Vorlieben einer urbanen Zielgruppe, die wir sonst nicht so effektiv hätten gewinnen können.

”

**Peer Hartog**, Partner GERLACHHARTOG

Für weitere Informationen

ads@jodel.com  
advertising.jodel.com  
+49 159 066716481

