

ARTEFACT

DATA & DIGITAL MARKETING

Unsere mehrkanaligen digitalen Marketingstrategien und -kampagnen kombinieren Technologie, Data Science und Kreativität.





20
LÄNDER

1.500
MITARBEITENDE

+300
BRANDS

Artefact ist ein weltweit führendes Beratungsunternehmen, spezialisiert auf Datentransformation und Data sowie Digital Marketing, von der Strategie bis zur Implementierung von KI-Lösungen. Wir bieten eine einzigartige Kombination aus Innovation (Art) und Data Science (Fact).



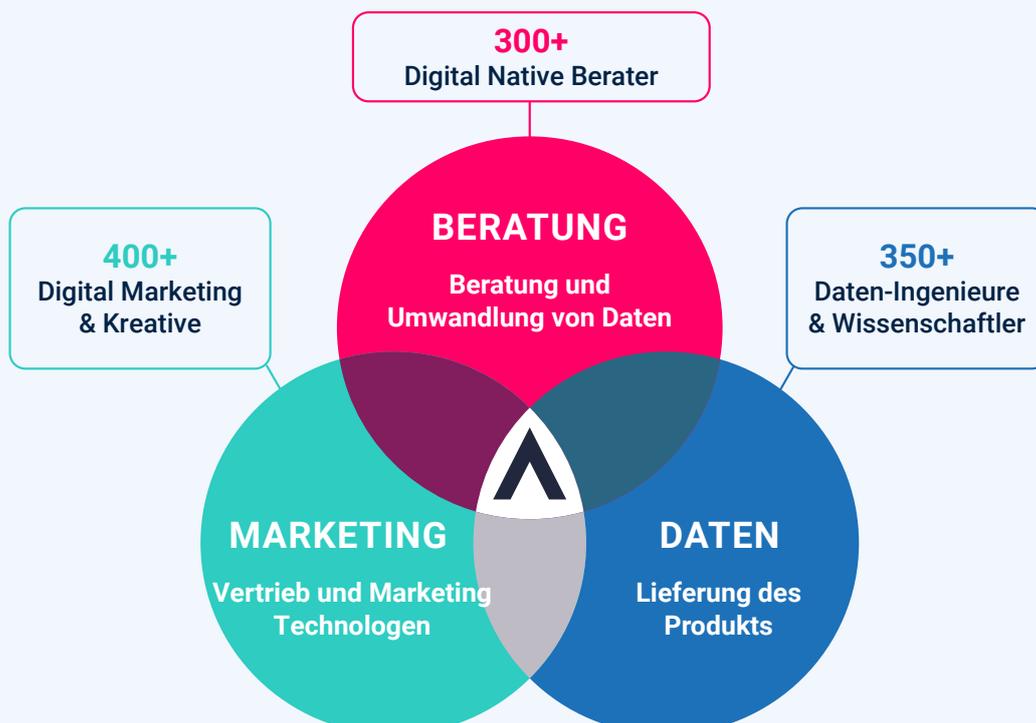
INHALTSANGABE

ARTEFACTS 360° User Ansprache	4
SEA & Shopping	6
SEO	7
Display Programmatic	8
Social Media	9
Affiliate Marketing	10

“ Mit langjähriger Erfahrung und innovativem Ansatz unterstützen wir Brands umfassend im Daten- und Digital Marketing. Von der Strategie bis zur Umsetzung in digitalen Kanälen bieten wir Expertise, bewerten Marktveränderungen und analysieren Daten und agieren entsprechend zur Unterstützung eines nachhaltigen Erfolges. Als sowohl beratender als auch ausführender Partner verstehen wir uns stets an der Seite unserer Kunden.

Valentina Piol

Vice President Digital Marketing
ARTEFACT DEUTSCHLAND



ARTEFACTS 360° USER ANSPRACHE

Eine ganzheitliche Marketingstrategie zur Zielerreichung.

Mit unserem ARTEFACT Ansatz zur 360 Grad User Ansprache erreichen wir deine Marketingziele durch ganzheitlich aufeinander abgestimmte Maßnahmen. Der Ansatz vereint dabei alle relevanten Aspekte von der Strategiedefinition, über die Zielgruppenbestimmung, -erreichung und -ansprache bis hin zur datengetriebenen Erfolgsmessung und Kampagnenoptimierung.

- ▲ Erfolgreiches Cross-Channel-Marketing
- ▲ Basierend auf Daten
- ▲ Strukturiert zum Erfolg

STRATEGIE

Analyse und Abstimmung zur Schaffung der Grundlagen

ZIELGRUPPE

Die Zielgruppe identifizieren

KANAL

Die Zielgruppe erreichen

CONTENT

Die Zielgruppe individuell ansprechen

TRACKING & ANALYTICS

Transparente Erfolgsmessung als Grundlage effizienter Skalierung

OPTIMIERUNG & ENABLEMENT

Ständiges Fortschreiten und Aufbau von Wissen

GEMEINSAM MIT UNS

Der ARTEFACT Ansatz in 4 Schritten erklärt

01

Strategiedefinition

Grundlagen weisen den Weg für alle weiteren Steps. Dazu gehört die Zielsetzung sowie die Definition von Regeln und Vorgehensweise.

02

Zielgruppenerreichung

Die Zielgruppen werden emotional sowie datengetrieben analysiert, sodass digitale Zielgruppensegmente zur Ansprache gebildet werden können. Über den passenden Kanalmix und individuell abgestimmten Content wird die Zielgruppe effektiv erreicht.

03

Erfolgsmessung

Ein sauber aufgesetztes Tracking Konzept sowie eine transparente Datenvisualisierung bilden die Grundlage für die Optimierung und Weiterentwicklung der Kampagnen, um Erfolge skalieren zu können.

04

Kampagnenoptimierung

Unser kontinuierlicher und strukturierter Optimierungszyklus sorgt für Performanceverbesserung und baut Wissen auf, um langfristige Erfolge zu erzielen und Gewinne zu maximieren.

UNSERE EXPERTISE

4 Beispiele



Customer Data Platform



Data Privacy



Media Mix Modelling



Generative AI

UNSERE SERVICES

Übergreifende Expertise in den Bereichen Strategie, Umsetzung und Messung von Daten

 <p>SEA & SHOPPING</p>	<ul style="list-style-type: none"> Λ Konten Audits Λ Kampagnenmanagement Λ Daten für Shopping Λ Bidding Strategien Λ Synergie mit SEO
 <p>SEO</p>	<ul style="list-style-type: none"> Λ Technische, inhaltliche und Backlink-Audits Λ OnPage-Optimierung Λ Kenntnisse über globale Suchmaschinen (Bing, Baidu, Yandex) Λ Ganzheitlicher Ansatz im Projektmanagement
 <p>PROGRAMMATIC</p>	<ul style="list-style-type: none"> Λ Persona Aktivierung in DSPs Λ DCO Design & Implementierung Λ DV360 & Campaign Manager Set-up & Roll-out Λ Individuelle Algorithmen
 <p>SOCIAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> Λ 1st Party Integrierung Λ Produktfeed Λ Serverseitige Messung Λ Strategie für den gesamten Funnel
 <p>AFFILIATE MARKETING</p>	<ul style="list-style-type: none"> Λ Eigenes Tracking & Reporting Tool Λ 360° Abwicklung von (internationalen) Affiliate-Programmen Λ Projektbezogene Consulting-Dienste einschließlich Audits, Pitch-Begleitung und thematische Workshops

ARTEFACT

Dein Partner für Digital & Data Marketing.

Zertifizierter Partner von:



Kunden, die ARTEFACT vertrauen:



Valentina Piol
 Vice President Digital Marketing
valentina.piol@artefact.com



Interesse? Dann lass uns sprechen!



Entdecke das volle Potential von SEA

Performance mit mehr als nur Textanzeigen.

Search Engine Advertising (SEA) beschreibt die Buchung von bezahlten Anzeigenplatzierungen innerhalb der Suchergebnisseiten. Mithilfe von passgenauen Keywords und Produktdaten werden Anzeigen geschaltet, die noch

oberhalb von organischen Ergebnissen ranken. SEA stellt DEN Effizienzhebel dar und trägt neben der Generierung von qualitativem Traffic stark zur Conversion- und Umsatzsteigerung unserer Kund*innen bei.

▲ **Agenturpartner der Suchmaschinen**



Microsoft Advertising
Elite Partner

▲ **SEA Account Audits**

▲ **Services: Search Kampagnen, Shopping Kampagnen, App Marketing, Produktdatenmanagement, Retail Marketing**

Awareness

Consideration

Conversion

ZAHLEN DATEN FAKTEN



des durch SEA generierten Traffics kann bei Pausierung der Ads nicht ersetzt werden



aller Klicks entfallen auf die ersten drei Search Ads



höhere Conversion Rate der User über Paid Ads verglichen mit Usern über organische Klicks

Mit SEA können auch kurzfristig Erfolge erzielt werden. Dazu wird je nach Zielsetzung die passende Kampagnenstrategie definiert. Diese reicht von klassischen Search Kampagnen über Produktdaten-getriebene Shopping-Kampagnen bis hin zu App-Kampagnen. SEA-Kampagnen stellen dabei die Basis einer erfolgreichen Online Marketing-Strategie dar und werden stetig nach unserem Test-and-Learn-Ansatz optimiert. Darüber hinaus bieten wir ergänzende Services, wie umfassende Audits und Workshops.

TRENDTHEMEN IM SEA

Data & KI bestimmen die Fahrtrichtung im Paid Search:

GenAI - Generative Artificial Intelligence

- ▲ Algorithmusfreundliche Texte mit hoher Klickwahrscheinlichkeit
- ▲ Effiziente Tools für die Unterstützung bei der Findung relevanter Keywords

SFBO - Shopping for Business Objectives

- ▲ Zielorientierte Clusterung von Shopping- & PMax-Kampagnen
- ▲ Steigerung der Effizienz basierend auf diversen Attributen, wie bspw. Marge, Retourenquote oder Bestand

VBB - Value Based Bidding

- ▲ Ausrichtung auf übergeordnete Geschäftsziele
- ▲ Funnelgerechte Optimierung mithilfe von Micro Conversions
- ▲ Messbare Effizienzsteigerung

Praxisbeispiel aus dem Banksektor

- ▲ Ausbau von Reichweite und Umsatz in einem wettbewerbsintensiven Umfeld durch Testen neuer Kampagnenformate
- ▲ Einsatz von Value-based Bidding in Kombination mit einem individuellen Scoringmodell zur Lead-Steigerung
- ▲ Aufbau einer auf die Customer Journey abgestimmten Audience-Struktur

DEIN PARTNER FÜR SEA.



Sandra Aslan

Head of Paid Search

sandra.aslan@artefact.com



Interesse? Dann lass uns sprechen!



Entdecke das volle Potential von SEO

Organischen Traffic erfolgreich nutzen.

Durch Suchmaschinenoptimierung wird die Sichtbarkeit von Webseiten in den Suchergebnissen verbessert, um mehr organischen Traffic auf die passende Webseite zu leiten, abhängig von Suchintention und Funnelstep der Nutzer. Such-

maschinenoptimierung beinhaltet auch die Optimierungen von Onpage- Faktoren und User Experience, wodurch Conversions nachhaltig gesteigert werden.

^ Gesteigerte Reichweite

^ Zufriedene Kunden mit optimierter UX

^ Erhöhter Umsatz

Google Search Console SISTRIX Q

Google Analytics SEMRUSH * Lumar

Screamingfrog hotjar secockpit ahrefs

Awareness

Consideration

Conversion

ZAHLEN DATEN FAKTEN



der Klicks entfallen auf die Top 3 der organischen Google Suchergebnisse

19x

so viele Klicks für das erste organische Suchergebnis verglichen mit der ersten bezahlten Suchanzeige



der Marketer geben an, dass SEO im höchsten ROI resultiert

Suchmaschinenoptimierung ist ein langfristiger Prozess. Deshalb gilt es, zügig zu handeln. Dabei stehen wir im gesamten Prozess beratend zur Seite. Im ersten Schritt definieren wir gemeinsam mit unseren Kund*innen die Strategie gemäß deren Erwartungshaltung. Basierend auf unseren Analysen in den Bereichen Technik, OnPage, Content und OffPage, identifizieren wir Optimierungspotentiale und geben gezielte Handlungsempfehlungen. Bei der Umsetzung der Optimierungsvorschläge unterstützen wir unsere Kund*innen.

KERNTHEMEN IM SEO

Analyse und datenbasierte Optimierung:

SEO - Audit SEO Website Check

- ^ Analyse des Status Quo der wichtigsten SEO Themen wie Crawling, Indexing, Page Speed, Content und OffPage
- ^ Klare Handlungsempfehlungen nach den Search Quality Rater Guidelines von Google

Rankings - Performance Analyse

- ^ Identifikation von starken und schwachen Seitenbereichen
- ^ Aufdeckung von Keywordpotentialen oder -Kannibalisierung
- ^ Ableitung von Optimierungspotentialen

LP - Landingpage-Optimierung

- ^ Zielgruppengerechte Keyword- und Competitor-Recherche
- ^ Mit optimierten Meta-Daten bessere Rankings erzielen
- ^ Mithilfe von A/B Tests die Performance steigern

Praxisbeispiel aus dem Versicherungssektor

- ^ SEO Audit, Performanceanalyse, Keyword- & Competitorrecherche
- ^ Technische SEO-Betreuung: Optimierung der Ladezeiten, Crawl- und Indexierungsmanagement
- ^ Content-Optimierung: Kontinuierliche Landingpage-Optimierung sowie Keyword-Mapping & SEO Dashboard

DEIN PARTNER FÜR SEO.



Lisa Stellberg
Teamlead SEO
lisa.stellberg@artefact.com



Interesse? Dann lass uns sprechen!



Entdecke das volle Potential von Display Programmatic

Kosteneffizient die richtige Zielgruppe erreichen.

Mit programmatischem Display ist es möglich, Anzeigen effizient und transparent auszuspielen. Vor allem die zielgruppenspezifische Ansprache sorgt für deutlich bessere Ergebnisse. Im Targeting sind post-cookie-Ära Ansätze be-

reits etabliert und lassen sich z.B. durch kontextuelles Targeting adäquat ersetzen. Neben der Ausspielung über unsere DSPs, arbeiten wir mit Vermarktern zusammen, um die Zielgruppe am richtigen Ort zu erreichen.

▲ Reichweitenmaximierung



▲ Trafficgenerierung



▲ Retargetingkampagnen



Awareness

Consideration

Conversion

ZAHLEN DATEN FAKTEN



71% der Display-Buchungen in Deutschland finden programmatisch statt



~80% der Kunden hatten vor ihrem Kauf Kontakt mit einer Display-Anzeige



9% der deutschen Unternehmen nutzen ein ausgefeiltes programmatisches Setup

Um das volle Potenzial von programmatischem Einkauf von Displaywerbeformen zu nutzen, gilt es zügig und datenbasiert zu handeln. Nicht alle Trendthemen zahlen auch wirklich auf die gesteckten Ziele ein. Deshalb ist eine detaillierte Evaluierung der Ziele und Erwartungshaltung extrem wichtig. Mithilfe von gezielten Onboarding Workshops bringen wir Teams dazu, ihre Maßnahmen auf lange Sicht selbst auszusteuern.

TRENDTHEMEN IM DISPLAY PROGRAMMATIC

Individualisierung und die Digitalisierung klassischer Maßnahmen:

DOOH - Digital out of Home

- ▲ Brücke zwischen offline und online
- ▲ Messbare Ergebnisse
- ▲ Programmatische Ausspielung

CTV - Connected TV

- ▲ Messbarer Einsatz von Reichweitenbudgets
- ▲ Alternative Werbeform zu terrestrischer TV-Planung
- ▲ Was muss individuell entwickelt werden?

DCO - Dynamic Creative Optimization

- ▲ Maßgeschneiderte Werbemittelan-sprache durch individuell angepasste Werbemittel
- ▲ Mithilfe von dynamisch kreierten Wer-bemitteln Effizienzen steigern

Praxisbeispiel aus dem Retailsektor

- ▲ Shift von TV Budget in Richtung Online-Video und CTV
- ▲ Einsatz von dynamischen Creatives für eine funnelgerechte Zielgruppenansprache
- ▲ Etablierung einer DOOH-Strategie in Kombination mit Geo-targetiertem Display Retargeting

DEINE PARTNER FÜR DISPLAY PROGRAMMATIC.



Interesse?
Dann lass
uns sprechen!



Jennifer Holzhütter
Specialist Display
Programmatic & Social Media
jennifer.holzhuetter@artefact.com



Michel Posselt
Senior Specialist Display
& Programmatic
michel.posselt@artefact.com



Tauche ein in die Welt von Social Media

In den Bereichen Owned, Paid und Earned überzeugen.

Mit Social Media werden User auf verschiedenste Weisen entlang des gesamten Marketingfunnels erreicht. Im bezahlten Bereich übernehmen wir die Aussteuerung von Paid Kampagnen sowie Performance Influencer Marketing.

Mit Hilfe unserer Redaktionsplanung und der Erstellung des entsprechenden Contents, werden User zudem organisch erreicht. Unsere User Generated Content Strategien helfen dir dabei den Bereich Earned Social auszubauen.

▲ Reichweitenmaximierung



▲ Trafficgenerierung



▲ Retargetingkampagnen



Awareness

Consideration

Conversion

ZAHLEN DATEN FAKTEN



93% der Internetnutzer*innen sind Social Media User

~151min.

verbringen User täglich auf sozialen Netzwerken



80% der User kaufen etwas nachdem sie das Produkt auf Social Media gesehen haben

Um das volle Potential von Social Media zu nutzen, gilt es datenbasiert zu handeln. Nach einer detaillierten Evaluierung der Ziele, definieren wir eine ganzheitliche Strategie, um die Zielgruppe zu erreichen. Unser Test and Learn Ansatz garantiert dabei die kontinuierliche Optimierung der Maßnahmen. Langfristig betrachtet bringen wir Teams mithilfe gezielter Onboarding Workshops dazu, Kampagnen selbst durchzuführen.

TRENDTHEMEN IM SOCIAL MEDIA

Aufmerksamkeit durch Innovation, Individualisierung und Authentizität:

AR - Augmented Reality

- ▲ Verbesserung des Brand Images und Steigerung der Brand Awareness durch einzigartigen AR Content
- ▲ Verschwimmende Grenzen von online und offline, die Ads zum Leben erwecken

Social Commerce

- ▲ Mithilfe von Dynamic Product Ads Effizienzen steigern
- ▲ Maßgeschneiderte Werbemittel durch die Nutzung von Produktdatenfeeds
- ▲ Shopping Kampagnen

UGC - User Generated Content

- ▲ Mehr Authentizität und Vertrauen durch UGC
- ▲ UGC im Lower Funnel als Social Proof, um Conversions zu generieren

Praxisbeispiel aus dem Versicherungssektor

- ▲ Austesten neuer Plattformen zur zielgruppengerechten Ansprache (bspw. TikTok und Twitch)
- ▲ Geo-targetierte, digitale Verlängerung von Dachverbands-Kampagnen
- ▲ Kanalübergreifende Strategien zur funnelgerechten Zielgruppenansprache

DEIN PARTNER FÜR SOCIAL MEDIA.



Nina Bürger

Teamlead Social Media & Programmatic Display
nina.buerger@artefact.com



Interesse? Dann lass uns sprechen!



Entdecke das volle Potential von Affiliate Marketing

Große Reichweite Dank vieler Kooperationspartner.

Affiliate Marketing ist ein messbarer und leistungsbasierter Kanal zur Bündelung mehrerer Kooperationen mit verschiedenen Affiliate Partnern. Dabei kann Affiliate Marketing flexibel an Unternehmens- und Marketingziele angepasst

werden und funnelübergreifend einen Beitrag leisten. Je nach Zielsetzung werden verschiedene Partnermodelle aktiviert und die Tracking- und Provisionseinstellungen entsprechend angepasst.

▲ Wir arbeiten mit den wichtigsten Public Networks zusammen:



▲ Auch im Bereich der SaaS Anbieter (für Private Networks) haben wir zahlreiche Erfahrungswerte:



▲ Darüber hinaus haben wir eine eigene Steuerungskonsole: TRIPLE▲



Awareness

Consideration

Conversion

ZAHLEN DATEN FAKTEN

Über **44.000** Affiliate Programme gibt es bereits weltweit - Tendenz steigend

Jeder sechste Euro in Deutschland wird durch Affiliate Marketing umgesetzt.

11% macht Deutschland am weltweiten Affiliate Marketing aus und landet nach USA und UK auf Platz 3

In den letzten 19 Jahren konnten wir in weltweit 40 Märkten Erfahrungen sammeln und unseren Kund*innen sowohl im B2B als auch im B2C Bereich über unterschiedliche Industrien und Unternehmensgrößen hinweg unterstützen. Neben der strategischen Beratung kümmern wir uns um die operative Umsetzung und übernehmen das Affiliate Relation Management. Für das Tracking und Controlling bieten wir unser eigens entwickeltes Agentur Tool als Steuerungs-, Tracking- und Reporting-Konsole.

ENTWICKLUNGEN & EINFLUSSFAKTOREN INNERHALB DES KANALS

Eine Branche im Wandel:

First Party & S2S Tracking

- ▲ In Kombination als neuer Marktstandard in der Leistungsmessung.
- ▲ Notwendigkeit zur Sicherstellung eines lückenlosen Trackings zur Gewährleistung von fairer Verprovisionierung der Partner trotz Browser Einschränkungen

Content Commerce

- ▲ Verbindung von Content Marketing und E-Commerce
- ▲ Kooperation von Advertisern und Publishern, die überzeugende und relevante Inhalte kreieren - informativ und unterhaltsam

Influencer & Live Shopping

- ▲ Innovative Zielgruppenansprache durch die Kombination von Live Shopping Events mit Micro-/ Performance-Influencern
- ▲ Influencer + Affiliate Marketing wachsen mehr und mehr zusammen. Liveshopping schwappt derzeit aus Asien nach Europa.



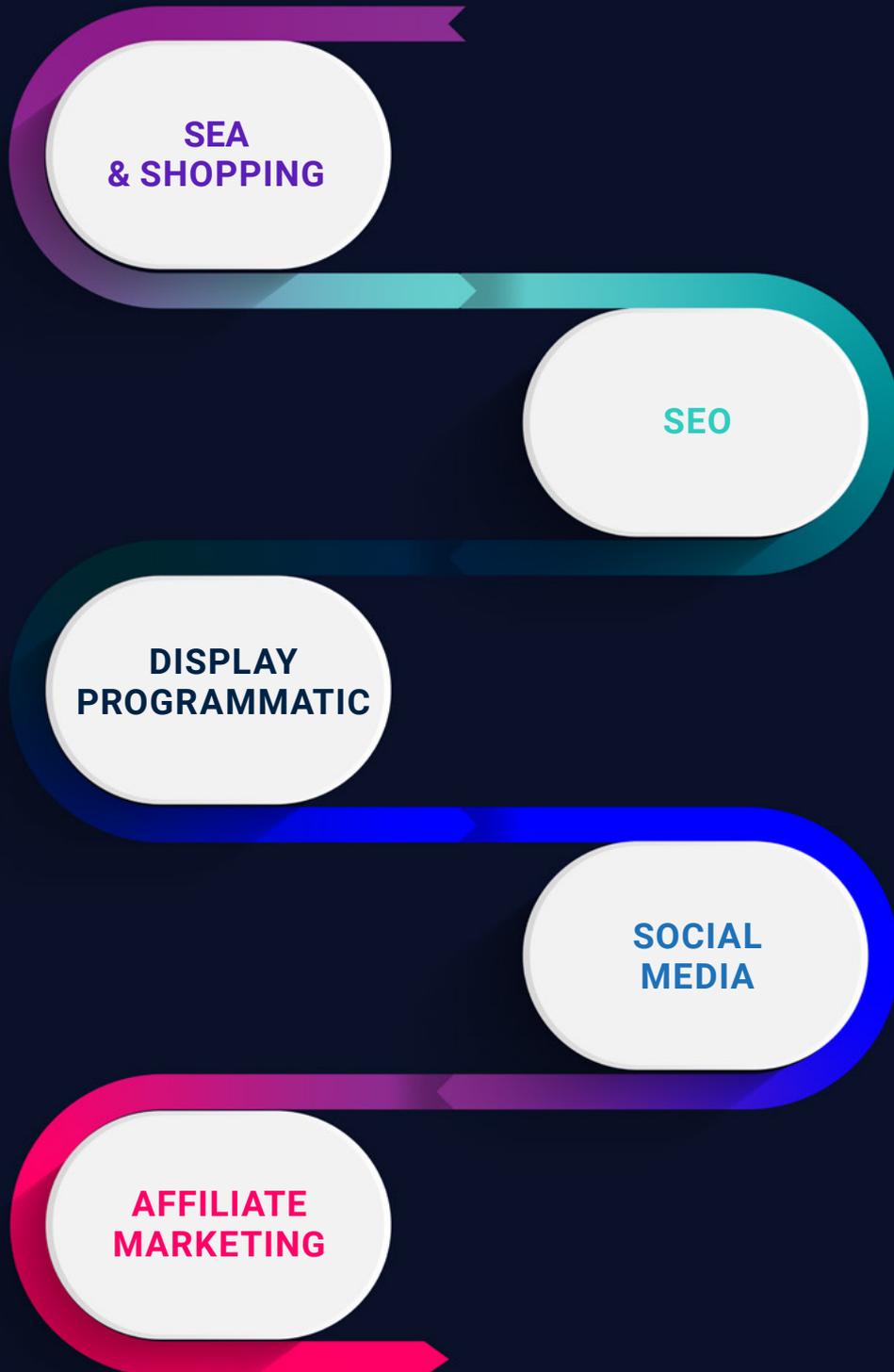
- ▲ Transparente und umfassende Performance Insights via customized Dashboards
- ▲ Automatismen & APIs zur Effizienzsteigerung
- ▲ Die Möglichkeit eines eigenen Private Networks für Direktkooperationen
- ▲ Zukunftssicheres First Party Tracking via Subdomains & S2S Tracking inkl. TCF 2.2 Vendor Zertifizierung

DEIN PARTNER FÜR AFFILIATE MARKETING.



Denis Waurick

Head of Affiliate Marketing
denis.waurick@artefact.com



ARTEFACT

AI IS ABOUT PEOPLE

KONTAKT

Artefact Germany GmbH
hello-germany@artefact.com
040-41910116

BÜRO HAMBURG

Rothenbaumchaussee 80C
20148 Hamburg

BÜRO ESSEN

Lindenallee 41
45127 Essen

artefact.com

