

moebel.de Einrichten und Wohnen AG

Wunsch-CPC hat sich bewährt

Dienstag, 01.08.2017

[CPC \(Cost per Click\)-Gebote ab 1 Cent sind seit Ende 2016 bei moebel.de möglich.](#) Der Vorteil für die Partner liegt laut moebel.de in der aktiven und dynamischen Steuerungsmöglichkeit aller Produkte. Dadurch können sie von mehr als halbiertem Kosten-Umsatz-Verhältnis durch differenzierte Gebote auf Produktebene profitieren.

Geschäftsführer Matthias Schaub von Pharao24.de dazu: „Dank der direkten Steuerungsmöglichkeit und damit Optimierung unserer Gebote beobachten wir ein sinkendes Kosten-Umsatz-Verhältnis trotz steigendem Durchschnitts-CPC.“ Je höher der gebotene CPC, desto höher das Ranking und damit die Sichtbarkeit in der Produktsuche. Weniger gut laufende Produkte, die zum Beispiel ab 1 Cent pro Click online gestellt werden, können grundsätzlich vom Verbraucher gefunden werden, wenn er die entsprechenden Suchkriterien eingibt. Der Partnershop habe aber keine unkalkulierbaren Kosten.

Die neue Preisstruktur sei von den Partnern sehr gut aufgenommen worden und jeder zweite habe in den letzten sechs Monaten auf das neue Bidding System umgestellt. Vorstand Arne Stock: „Die Öffnung der Preisgrenze ist für moebel.de ein wichtiger Schritt, denn so können unsere Partner ihren Erfolg mit uns noch besser steuern. Und es lohnt sich: Im Schnitt konnten diese Partner von einem verbesserten Kosten-Umsatz-Verhältnis von bis bis zu 58% profitieren.“ Für Arne Stock bestehe das Ziel darin, in den kommenden sechs Monaten möglichst alle Partner von dem neuen Preismodell zu überzeugen. „Außerdem wollen wir den schon aktiven Partnern weitere Tools bieten und sie dabei unterstützen, noch einfacher, aktiver und zugleich erfolgreicher ihre CPC-Preise zu steuern“, ergänzt Arne Stock.

Wunsch-CPC hat sich bewährt