

UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

hke- commerce

2023



HKE

Wir sind

- 1 leidenschaftliche **Performance Marketing** Experten
- 2 **Social Media** Vordenker
- 3 **Meta Ads** Spezialisten



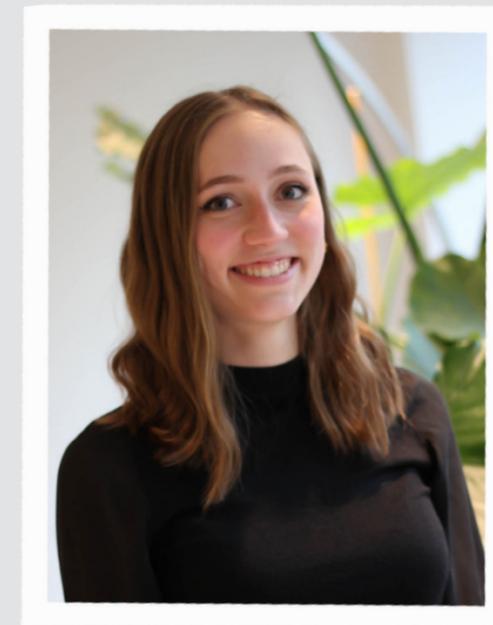
Ines



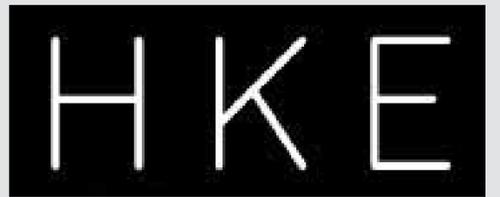
Bernhard



Katharina



Veronika



Company Culture

Wir sehen es als einen der wichtigsten Aspekte für eine erfolgreiche und angenehme Zusammenarbeit, dass wir uns gegenseitig "grünes Licht" dafür geben, nach welchen Werten unsere Unternehmen arbeiten, interagieren und kommunizieren.



Kreativität



Ehrlichkeit



Transparenz



Initiative



Zuverlässigkeit

Resultate

Unsere Priorität: Wir übernehmen volle Verantwortung. Das bedeutet wir schieben niemanden eine Schuld zu. Weder Meta, dem Online Shop, einem Mitarbeiter und auch nicht der Lernphase. Wir stehen zu 100% zu unseren Handlungen und hinterfragen uns täglich selbst. Für das bestmögliche Ergebnis

Modernes Marketing: Wir haben uns zum Ziel gesetzt die Besten in unseren individuellen Skills zu sein und arbeiten hart an uns, um immer an der Spitze zu bleiben. Oberstes Ziel ist es, keine schön klingenden Zahlen wie Impressionen, Likes und Reichweite vorzulegen, sonder harte Fakten, Den ROI!

Agentur Model vs. Experten Team

Workforce

Wir arbeiten ausschließlich mit Top-Talenten in den einzelnen E-Commerce-Marketing-Bereichen zusammen. Bei uns gibt es keine „Generalisten“ oder schnell geschulte Media Buyer, die eure Kampagnen betreuen. Bei uns investiert ihr nicht in eine Agentur, sondern in ein Netzwerk von Experten im Bereich E-Commerce.

Streamline

Wie ihr bereits erkannt habt. Wir setzen auf ein „schlankes“ Agenturmodell. Für alle Bereiche haben wir Prozesse und Systeme entwickelt. Wir sehen Media Buying als eine Wissenschaft, die eine gewisse Erfahrung erfordert, um zu wachsen.

Wir sind von unseren Kunden besessen

Human Touch

Auch wenn wir für alles Systeme, Prozesse und Tools einsetzen, ist der menschliche Kontakt eines unserer wichtigsten Anliegen. Wir wollen für euch da sein und die anstehenden Herausforderungen gemeinsam angehen.

Netzwerk

Zu allen relevanten Themen haben wir das beste Netzwerk in Europa für euch. Recruiting Spezialisten, Social Media-Branding Experten, Business Automation, Steuerangelegenheiten, Programmierer, Marketer, Verkaufspsychologen, Entwickler... Wir hören oft, dass sich unsere Kunden bei uns sicher fühlen, weil wir für jedes Geschäft und Problem die richtigen Kontakte herstellen können.

Freundschaft und Respekt

Ich habe Kunden, mit denen ich vor Jahren zusammengearbeitet habe, mit denen ich mich immer noch zum Essen treffe oder die mich zu Veranstaltungen einladen. Uns ist es wichtig, mit unseren Kunden ein offenes, respektvolles und freundschaftliches Verhältnis aufzubauen. Wir sind direkt und ehrlich, aber immer freundlich. Wenn ihr mit anderen lachen könnt und es nicht zu förmlich mögt, seid ihr bei uns genau richtig.

Performance Marketing

= Marketing-Instrument mit dem du messen kannst, ob deine Onlinewerbung wirksam ist oder nicht

Social Media Management

= erfolgreiche Kommunikation eines Unternehmens mit Nutzern sozialer Netzwerke

ROAS gesteigert um 47% in 8 Wochen Bei Steigerung des Media Budget von 80%

Case Study WOODSANDWAVES

WINNER CREATIVE

reasons why
ANGLE: Anwendung

42 Creatives

AOV +39%

ROAS +47%

clear
headline

product in
focus

VIDEO
Content

-38%
CPC



CAC reduziert um 43% in 8 Wochen bei Steigerung des Media Budget: 235% Sales: +500%

Case Study

Ausgebener Betrag			
01.03.2023 – 31.03.2023	01.01.2023 – 31.01.2023	Unterschied	Unterschied (%)
11.032,99 €	–	–	–
2.231,15 €	1.048,88 €	1.182,27 €	▲112,72%
5.490,11 €	7.159,78 €	-1.669,67 €	▼23,32%
3.858,40 €	7.168,25 €	-3.309,85 €	▼46,17%
11.380,72 €	–	–	–
0,00 €	–	–	–
5.423,80 €	–	–	–
9.143,12 €	–	–	–
1.750,14 €	–	–	–
3.683,98 €	734,78 €	2.949,20 €	▲401,37%
53.994,41 € Gesamtausgaben	16.111,69 € Gesamtausgaben	37.882,72 € Gesamtausgaben	▲235,13% Gesamtausgaben

+46%
CR

-20%
CPC

+20%
CTR

Kosten pro Kauf			
01.03.2023 – 31.03.2023	01.01.2023 – 31.01.2023	Unterschied	Unterschied (%)
43,27 € [2]	– [2]	– [2]	– [2]
60,30 € [2]	131,11 € [2]	-70,81 € [2]	▼54,01% [2]
51,31 € [2]	105,29 € [2]	-53,98 € [2]	▼51,27% [2]
29,68 € [2]	58,76 € [2]	-29,08 € [2]	▼49,49% [2]
40,65 € [2]	– [2]	– [2]	– [2]
–	–	–	–
35,45 € [2]	– [2]	– [2]	– [2]
53,16 € [2]	– [2]	– [2]	– [2]
44,88 € [2]	– [2]	– [2]	– [2]
50,47 € [2]	73,48 € [2]	-23,01 € [2]	▼31,32% [2]
43,33 € [2] Pro Handlung	77,46 € [2] Pro Handlung	-34,13 € [2] Pro Handlung	▼44,06% [2] Pro Handlung

**Performance
Marketing**



...ent mit dem du
...eine Onlinewerbung

Problem?

Aufmerksamkeitsspanne!

**Social Media
Management**

...unikation eines
...utzern sozialer

IST-Zustand

Es ist leichter Probleme zu lösen,
als mit ihnen zu leben.

- 1** Schwankende Kampagnen Performance über längeren Zeitraum
- 2** Regelmäßiger Data Driven Creative-Testing Prozess fehlt
- 3** Multichannel Marketing - wie funktioniert meine Customer Journey für optimale Ergebnisse

Agentur Framework an deine Ziele angepasst

01 Performance Marketing



Kick Off Setup

Erfassung Status Quo
inkl. Zieldefinierung & Strategieentwicklung

02 Social Media Management



Ongoing Support

fortlaufende Zusammenarbeit & Betreuung
regelmäßige Support & Strategy Meetings



Ongoing Optimization

Optimierung der Maßnahmen und
Strategie (aufbauend auf Learnings &
Historie)

Consulting & Coaching Individuell

01 Performance Marketing

02 Social Media Management



Workshop

maßgeschneidert auf Bedürfnisse
Erfassung Status Quo



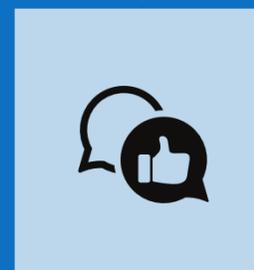
Ongoing Consulting

Ganzheitliche Beratung & Betreuung
(aufbauend auf Learnings & Historie)



Ongoing Support

Support & Strategy Meetings
inkl. Templates zur Optimierung



Abschlussgespräch

Resümee, Feedback und Besprechung
der weiteren strategischen Entwicklung

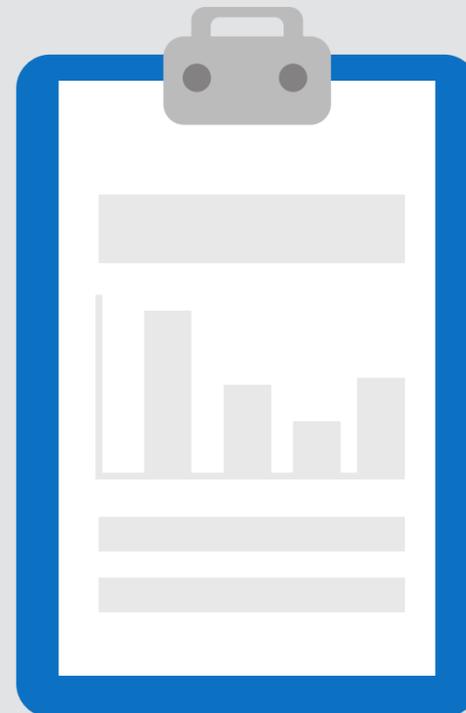
Das (erste) Kennenlernen über die ...

Performance Analyse

Welche **Informationen im Marketing** sind vorhanden?

Wo steht das **Unternehmen / die Marke** jetzt?

Welche **Ziele** sollen mit der Zusammenarbeit erreicht werden?



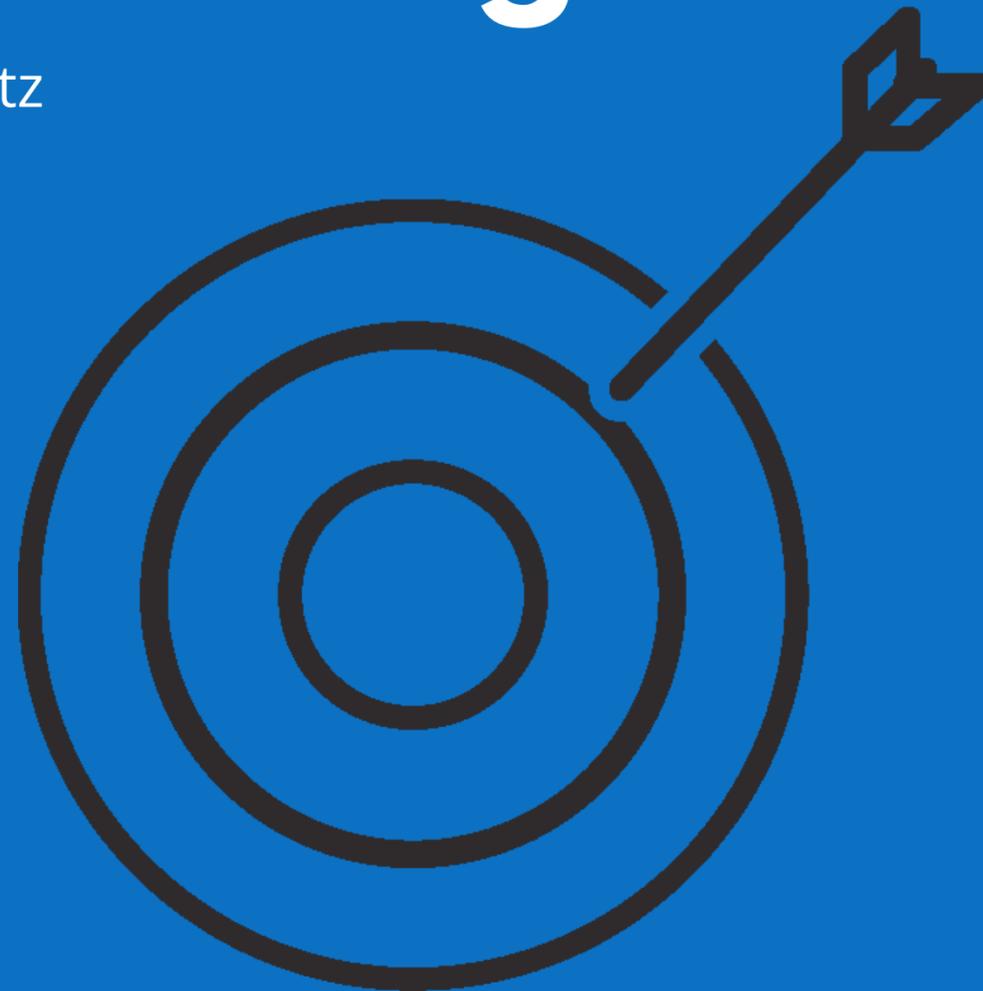
Wie hoch ist die **Durchschnittliche Conversion Rate "AVC"** deines Online Stores?

Wie werden die derzeitigen **Erfolge / Daten** getrackt?

Wie hoch ist der **Durchschnittliche Umsatz pro Bestellung "AOV"**?

Von der Mission bis hin zur Strategie

Unser Ansatz



1

Ziele setzen & konkretisieren

Spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminiert

2

Deine Brand verstehen

4P's, SWOT-Analyse, USP, aktuelle Situation, Wünsche,...

3

Zielgruppe

Erstellung von Personas & Value Proposition

4

Kanalauswahl

Facebook, Instagram, TikTok etc.

5

Content & Branding

Fokusthemen, Contentkategorien, Verkaufspsychologische Werbeanzeigen

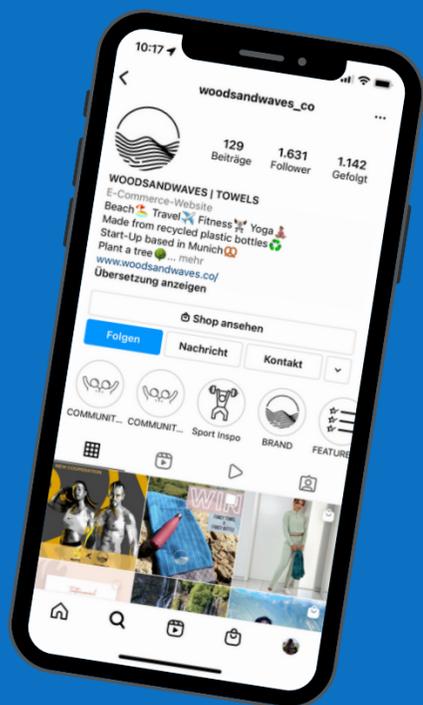
6

Workflow & Prozess

HKE

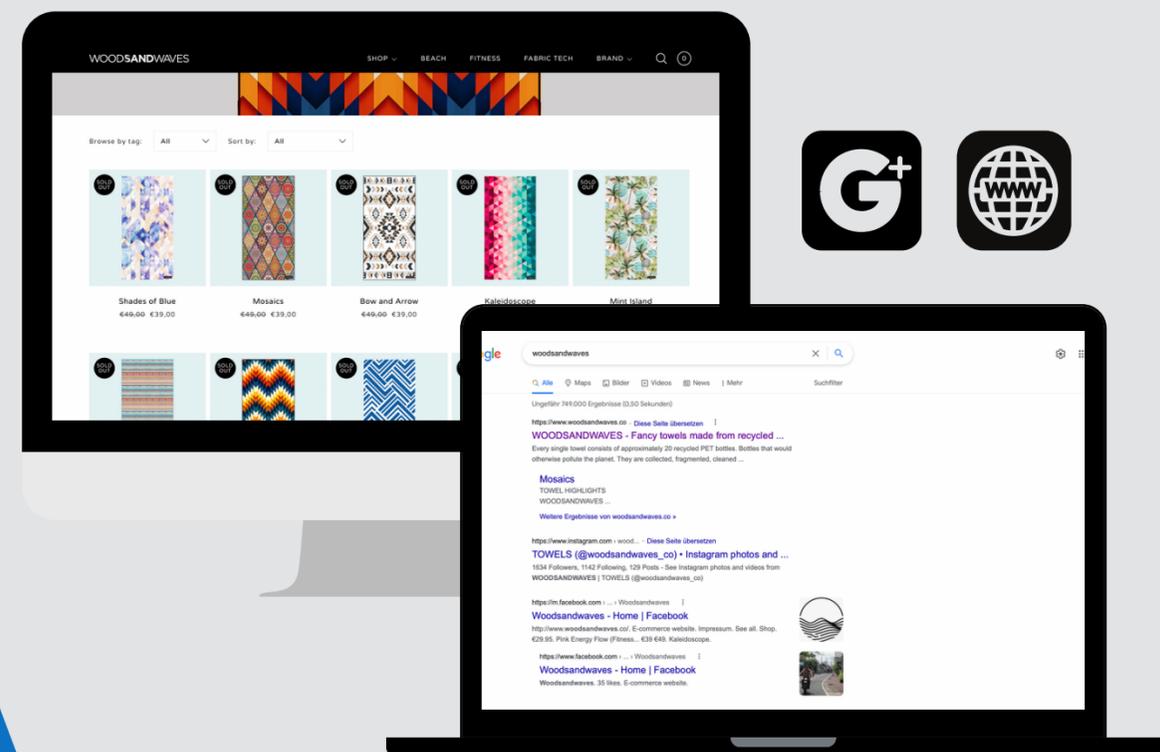
Customer Journey

So funktioniert die Reise eurer Kunden...



Kunde sieht Beiträge auf **Social Media**.

Interagiert mit der Marke.

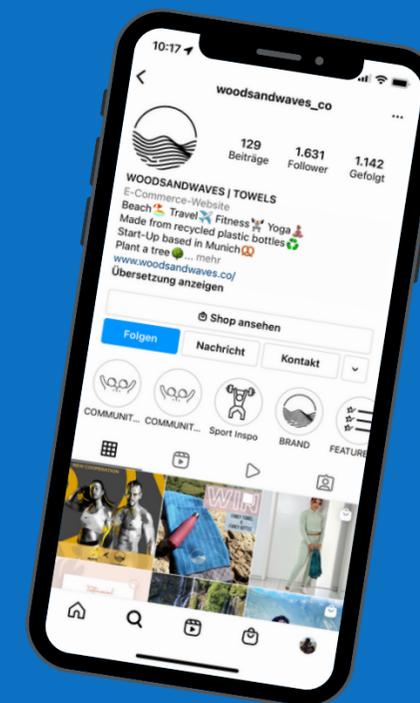
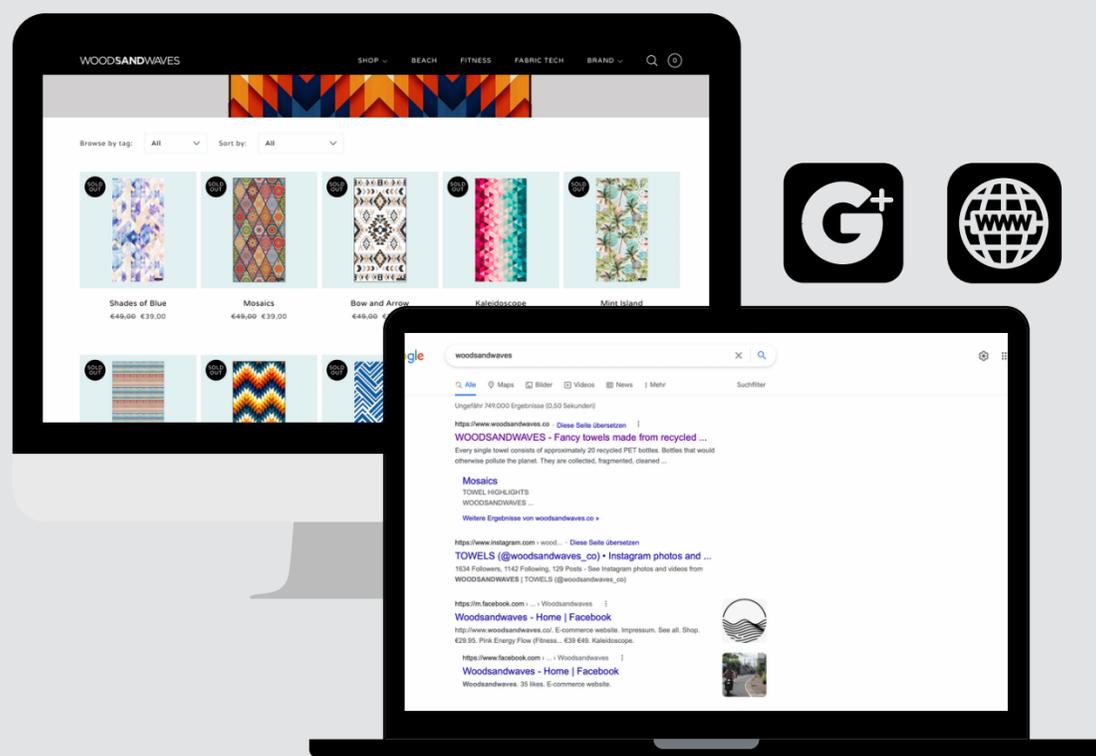


Sucht Produkt über **Google**.



Customer Journey

So funktioniert die Reise eurer Kunden...



Kunde **googelt**
& findet das
Produkt

Gelangt zum **Shop**
& **interagiert** mit
der Website

Ist **interessiert**,
kauft aber noch
nicht

Sieht das
Produkt auf
Social Media

Entwickelt
Social Proof

Kauft das
Produkt

HKE

Erfahrungsberichte unserer Kunden



Bernhard perfectly understood and enhanced the digital marketing aspect of our company!

Since working together, he has optimized the various campaigns across Europe and the US which have greatly helped Ubiq to reach our business objectives. The communication and weekly reports have also positively influenced our business and relationship. Thanks Bernhard and HKE.

Project Management - Ubiq.ai

Shared Mobility, Ubiq.ai



Bernhard und die hke-commerce sind innovativ, analytisch und professionell.

Als wachsende ecommerce-Brand haben wir bereits früh festgestellt, dass das Thema Social Media Performance Marketing ein wichtiger Bestandteil in unserem Marketingmix ist.

Aufgrund der Änderungen durch Apple und den Updates mit iOS14+ waren unsere Kampagnen im Sommer 2021 weniger performant als zuvor. Nach Langen Überlegungen und Optimierungen, haben wir uns dazu entschieden Hilfe zu holen. Das Q4 2021 verlief trotz Bernhards Unterstützung schleppend, was durchaus an der Situation lag, dass wir aufgrund der Änderungen mit iOS14+ und unseren bisherigen Werbemitteln nicht vorankamen, dass hatte Bernhard bereits Anfangs der Zusammenarbeit mitgeteilt.

Die Zeit für eine Zielgruppen Optimierung und Creative Konzeption war aufgrund der Ressourcen bei uns, leider erst Anfang Q1 2022 geplant. Nach der Konzeption und Definierung neuer Herangehensweisen, bei denen uns Bernhard in den einzelnen Schritten unterstützt hat, sehen wir eine deutliche Steigerung der Performance und lernen weitere Informationen über unsere Zielgruppe, die wir dann erneut als Learnings implementieren und unsere Performance damit steigt. Bernhard sagt, Creative ist Targeting und das hat in unserem Fall funktioniert.

Management - Playbrush Performance Marketing

Health, Playbrush GmbH

Erfahrungsberichte unserer Kunden



Mehr als eine Zusammenarbeit!

Nachdem wir uns sehr lange mit vielen Performance-Marketing-Agenturen unterhalten haben, hat uns Bernhard letztlich mit seiner Expertise, seinem starken Pitch UND seiner ehrlichen & authentischen Art überzeugt.

Diese Entscheidung hat sich dann auch als absolut richtig bewahrheitet. Ich bin der Meinung, dass Bernhard von all unseren Partnern in diesem Bereich die größte analytische Kompetenz mit sich bringt, welche das Fundament von erfolgreichen Kampagnen darstellt. Jede Entscheidung die getroffen wird, basiert zu 100% auf rationalen Punkten und Begründungen. Klassische E-Commerce Events und Kampagnen wie Blackfriday, Cyber Monday, Valentines Day, Ostern, ... werden perfekt aufgegriffen und in den Kampagnen angepasst. Die Creatives werden Stück für Stück mit detailliertem Testing verbessert um letztlich zum stärksten Winner-Creative zu kommen. Große Empfehlung unsererseits."

Harald Nuss - Woodsandwaves
Fitness, Venture Stories GmbH



Gute Zusammenarbeit!

Die Zusammenarbeit mit Bernhard ist innovativ, strukturiert und professionell. Als Geschäftsführer eines Reise-Start-ups habe ich alle Hände voll zu tun und bin froh, dass das Thema Performance Marketing bei Bernhard in guten Händen ist.

Zuverlässiger Profi und Partner. Durch seine Ideen und die Zusammenarbeit im Team, konnten wir neue Kundensegmente in Österreich und Deutschland erreichen und sind auch in Zeiten von Corona in einer vielversprechenden Ausgangslage.

Wir können Bernhard und sein Team jederzeit weiterempfehlen und freuen uns auf die weitere unkomplizierte Zusammenarbeit.

Lukas CEO & Co-Founder
Travel, Midnightdeal GmbH



Erfahrungsberichte unserer Kunden

”



HKE Erfahrungsbericht Patrick Wind Facebook Ads Experte Share

Watch on  YouTube

Patrick Wind - Advanced Facebook & Instagram Ads for motivated Marketers & Entrepreneurs | Forbes 30 Under 30
Managing Director, AdsAccelerator

Our Partner



Ads Accelerator - Patrick Wind

Europe's leading
Online Marketing Mastermind



Our Partner



Ads Accelerator - Patrick Wind

Europe's leading
Online Marketing Mastermind

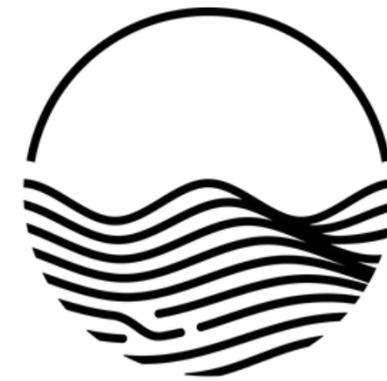


Facebook Ads Expert
Bernhard Kastenberger



Brands
...für die wir
Werbekampagnen
erstellt haben.

 **étalon vert**



fleuris.de

NATURE CRAFT

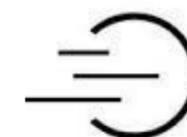
chiwitt
since 1960

WOODSANDWAVES



DOGGYKINGDOM®

 **Spruchketten**
BY LIEBLICHKEITEN

 **WIND & VIBES**

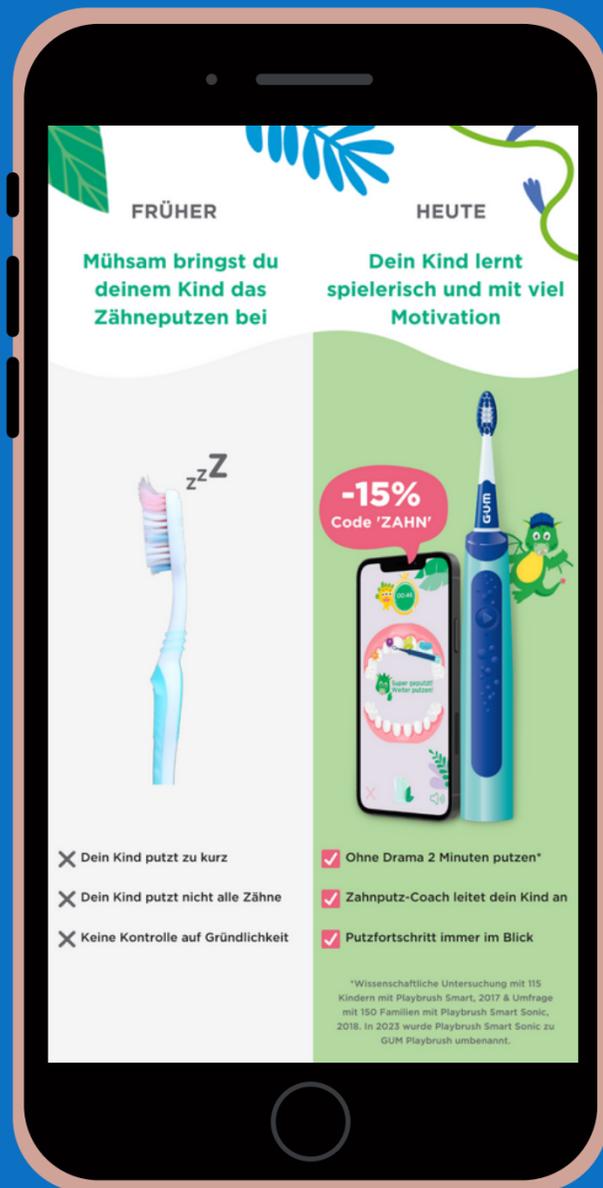


 **igevia**

 **playbrush**

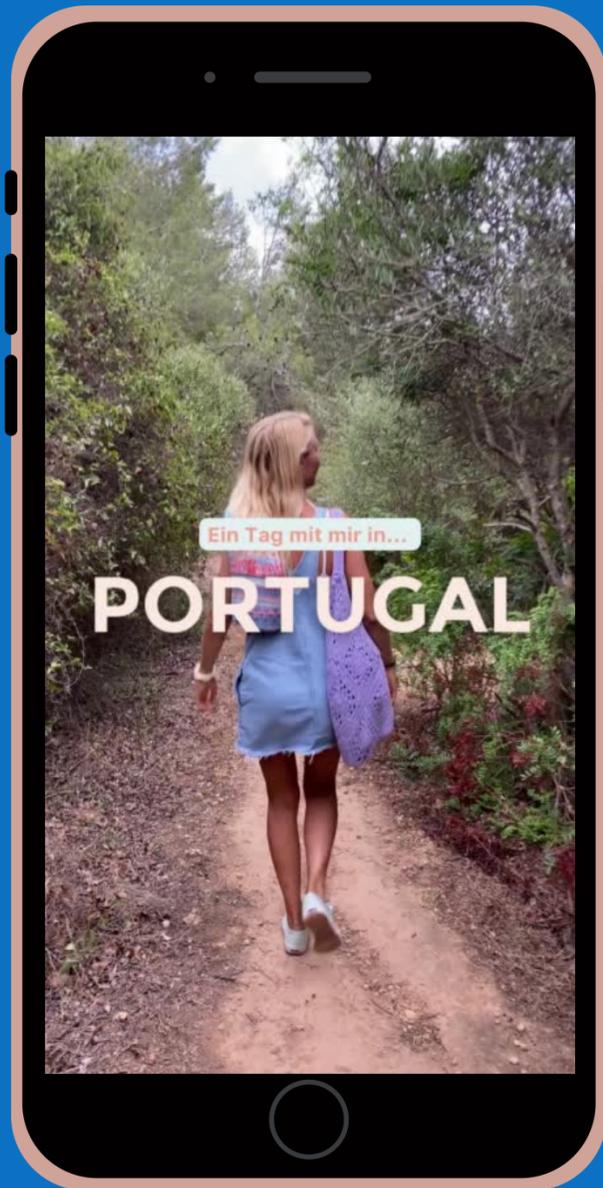
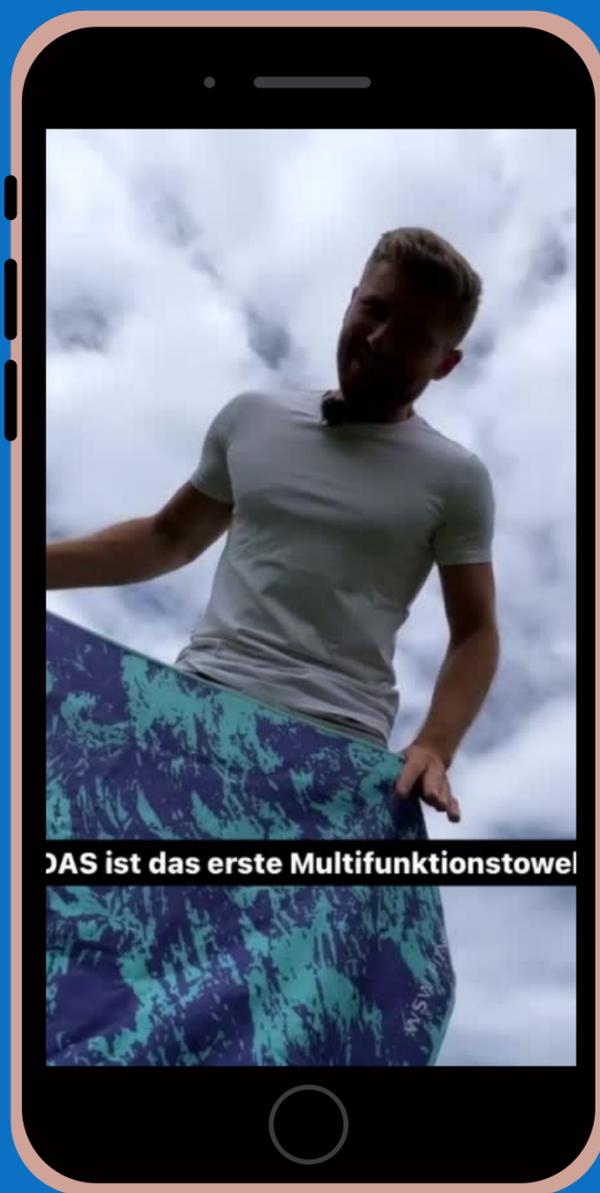
 **midnightdeal**

Us vs them, Checkliste, high fashion ...



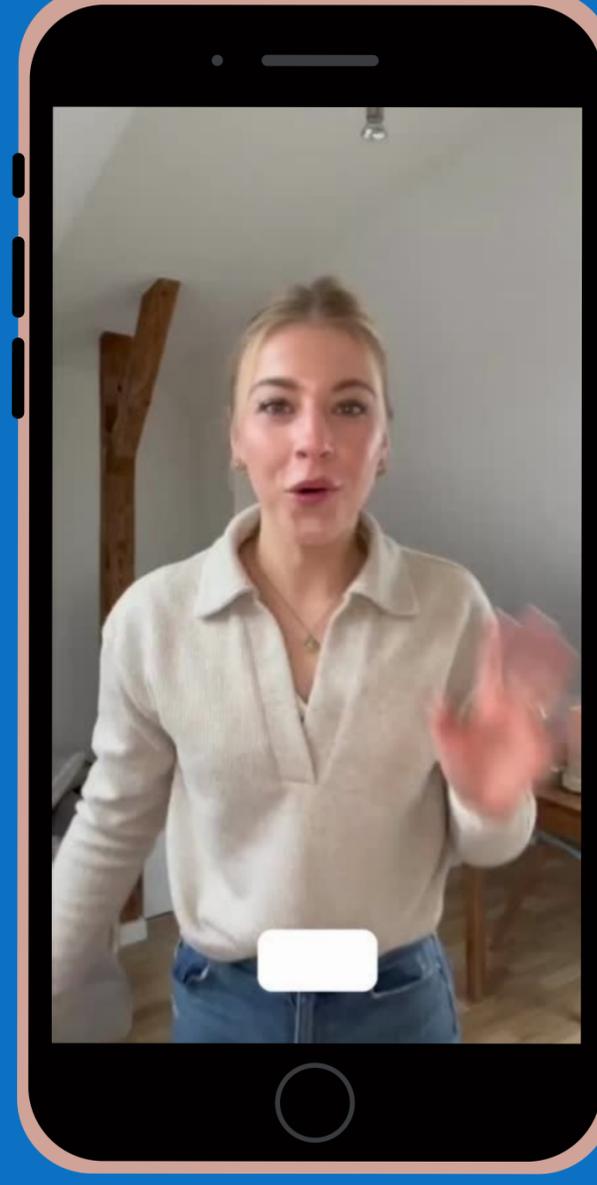
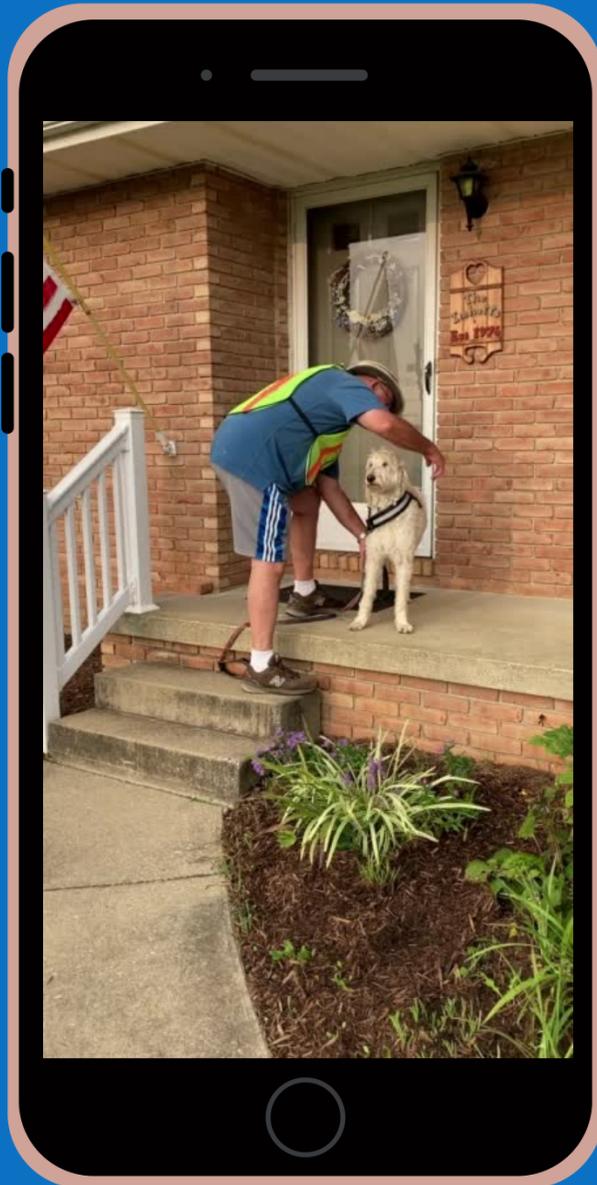
Creatives
...that we created for the brands.



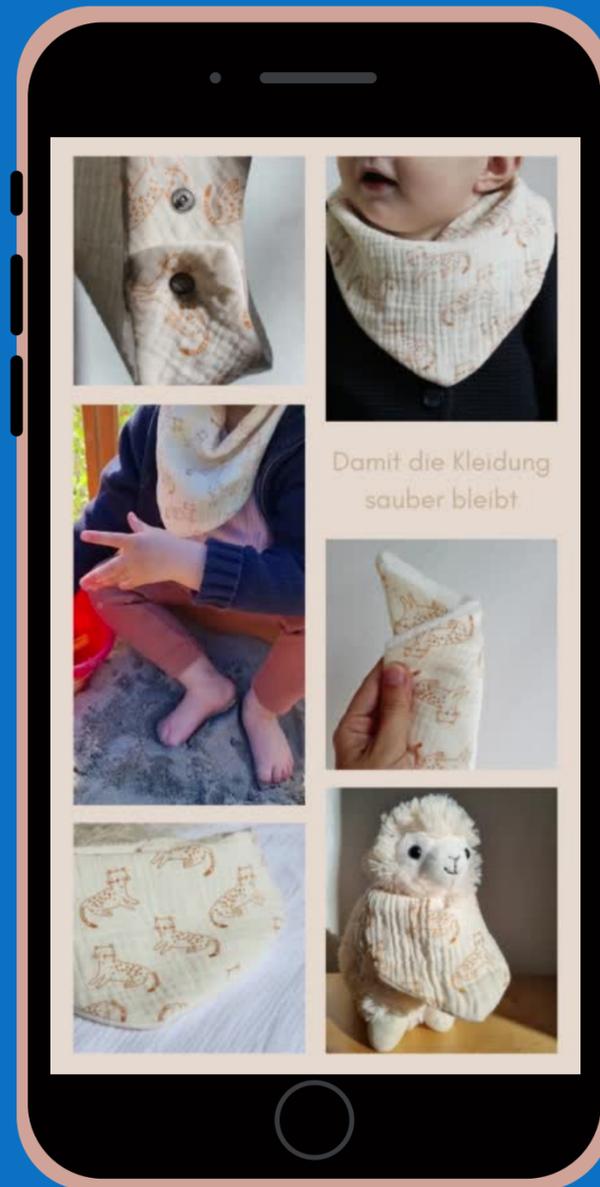


Founder Story, UGC, Quotes,...

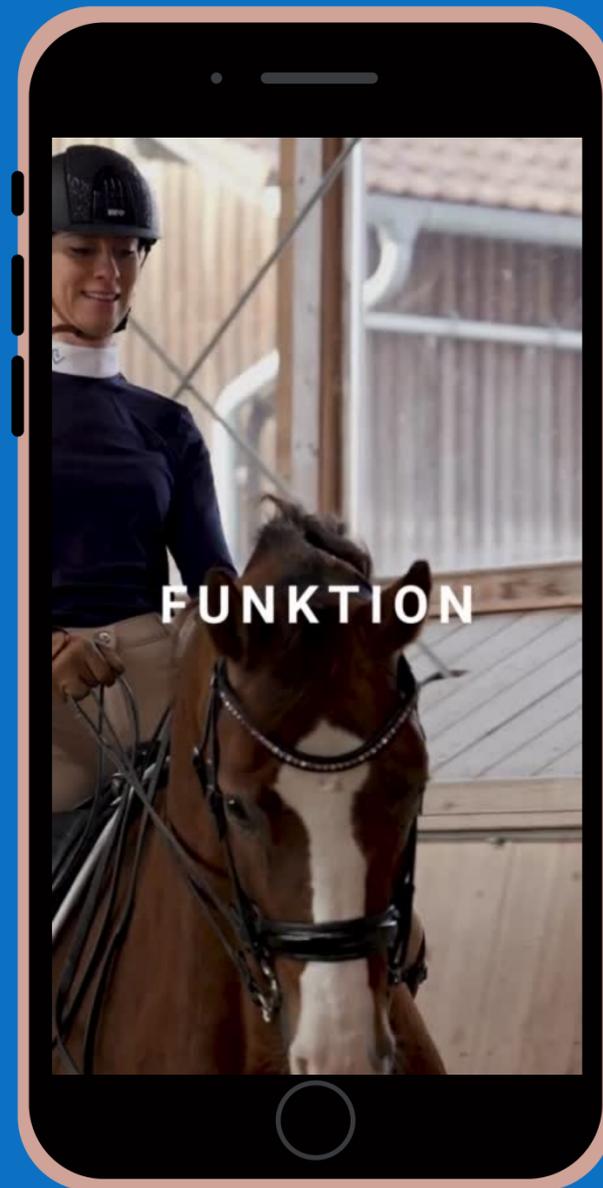
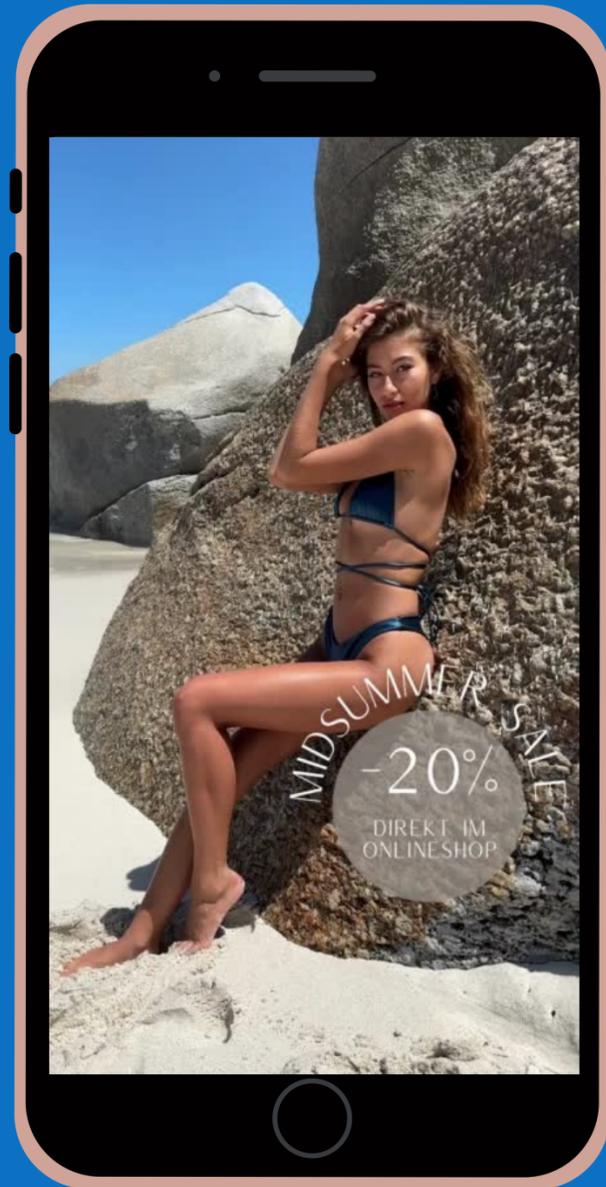
Testimonial, USPs, Why, Aufklärung,...



Unboxing, Splitscreen, Aufklärung,...



HIGH FASHION



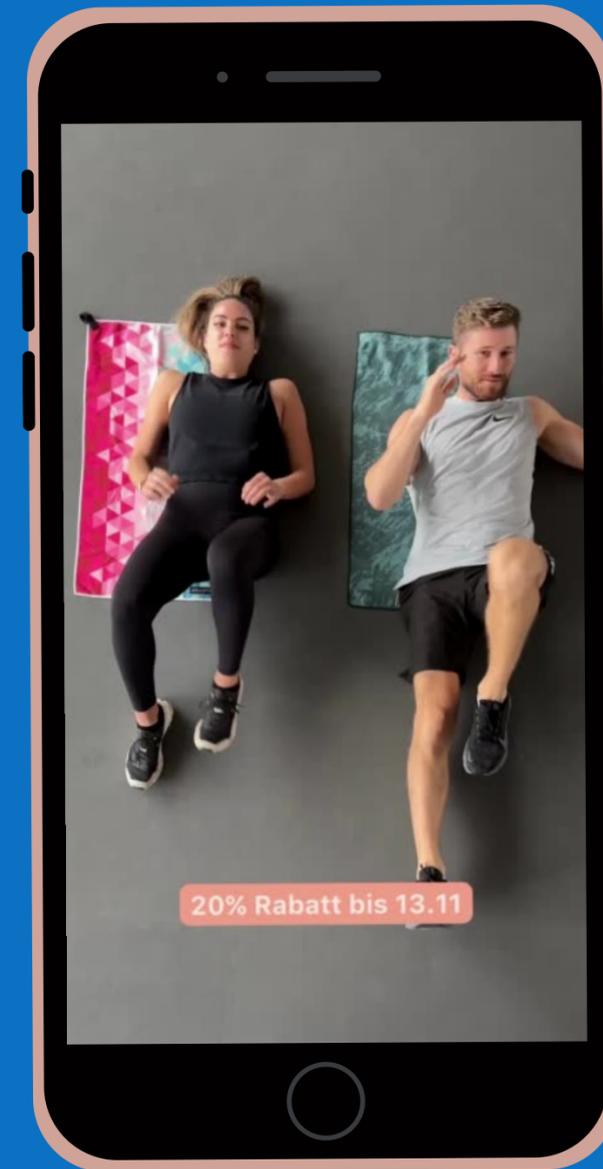
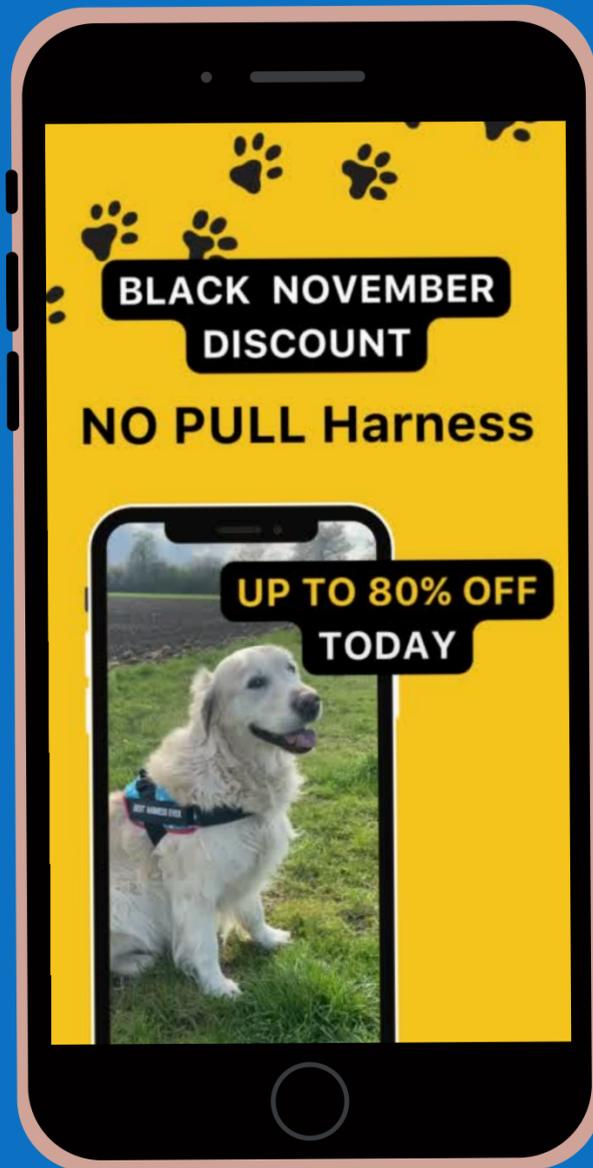
Flash Deals (Videos)

Creatives

...that we created
for the brands.



Press play!



Flash Deals (Statics)



Creatives
...that we created
for the brands.

Multi Channel Performance Marketing Ansatz

Zur Plattform-Auswahl:

Wir empfinden einen mehrstufigen Vermarktungsansatz mit den Plattformen



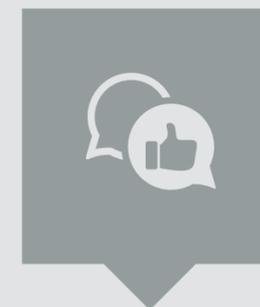
sinnvoll, um die Zielgruppe anzusprechen.

(Zu Beginn empfehlen wir zudem NUR die Plattformen Google Ads und Meta, um den Kanal und Funnel profitabel zu gestalten. Sobald dieser profitabel entwickelt wurde, macht die Erweiterung um weitere Traffic-Kanäle wie Youtube und TikTok Sinn.)

6 Gründe warum wir das richtige Team für dich sind



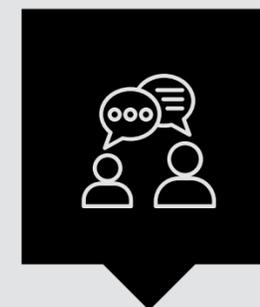
Ganzheitliche Beratung und Betreuung
aufbauend auf Learnings & Historie



>5 Million Ad Spend auf Meta



PSPS Framework
(Produkt, Shop, Prospecting, Scaling)
für eine Skalierung innerhalb 12 Wochen



Transparente Kommunikation
inkl. Shared Documents und 24h Einsicht



Contentproduktion und Erstellung von Conversion-Creatives
die bei deinen Kunden funktioniert.



Garantierte Umsatzsteigerung



UNTERNEHMENSPRÄSENTATION

Kontakt:

office@hke-commerce.at
www.hke-commerce.at

Office:

Kärntner Ring 10/2C, 1010 Wien



hke_commerce



HKE-commerce GmbH



HKE-commerce GmbH



HKE-commerce GmbH

