



# Hagebau steigert Markenbekanntheit und Marktanteil durch Onlinevideos.



”Quantcast ist für uns ein wichtiger Partner für Onlinevideos, um unsere Reichweite im offenen Internet zu erhöhen und die Markenbekanntheit im wettbewerbsintensiven DIY-Markt auszubauen.”

**ANONYM**  
PERFORMANCE MARKETING MANAGER, HAGEBAU

**i** Der hagebau Einzelhandel ist die führende Kooperation in der Baumarkt- und Gartencenterbranche mit mehr als 1.700 Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Luxemburg, Frankreich, Belgien, Spanien und den Niederlanden.

### HIGHLIGHT

**+43%**  Steigerung der Markenbekanntheit

### HERAUSFORDERUNG

Hagebau wollte in der hart umkämpften deutschen Do-it-yourself-Landschaft Marktanteile gewinnen und gleichzeitig die Markenbekanntheit für ihre Grillberater-Dienstleistungen und -Produkte während der wichtigen Frühjahrs-/Sommersaison von Mai bis Juli steigern.

Um hier erfolgreich zu sein, wollte hagebau ansprechende Videoformate einsetzen, um die Markenbekanntheit zu erhöhen und den Erfolg anhand einer Brand-Lift-Studie zu messen. Das Unternehmen setzte sich hohe Ziele für die Abschlussrate der Videos, da es die Markenbindung maximieren wollte.

### ERGEBNISSE

In Kooperation mit Quantcast definierte hagebau eine maßgeschneiderte Zielgruppe für die Video-Kampagne, die sowohl demografische als auch keywordbasierte Aspekte berücksichtigte. Darunter fielen unter anderem produkt- und branchenbezogene Keywords.

Die Brand-Lift-Studie lieferte hervorragende Ergebnisse: Die Markenbekanntheit wurde um 43 % gesteigert. Das Unternehmen erfuhr auch, dass 50 % der Panelteilnehmer keine Baumarkt-Marke nannten, was die Chance und das hohe Potenzial für den Aufbau einer Top-of-Mind-Marke in dieser Branche unterstreicht.