20% mehr Transaktionen durch Animierung ‘toter’ Spieler

Browsergames aktivieren mit deal united ihre Basisspieler und schaffen Loyalität.

Die Marketing- und Vertriebsziele

Browsergames sind ein Marktsegment mit rasantem Wachstum. Die Trollgames GmbH und madmoo sind mit Ihren Strategiespielen Xhodon und Zarenkriege ein erfolgreicher Teil davon. Hohe Nutzerzahlen sind die Basis der Spiele; entscheidend für die nachhaltige Monetarisierung ist es jedoch, dass Spieler bereit sind, für Zusatzfunktionen Geld auszugeben. Die Aufgabe für deal united bestand somit darin, Spieler zu aktivieren, die noch nie oder schon lange nicht mehr Premiumitems erworben haben. Ziel war eine erhöhte und langfristige Involvierung dieser besonders schwierigen Zielgruppe und die unmittelbare Steigerung der Sales.

„Die Monetarisierung von Gamern, die nur die kostenlosen Features unseres Spiels nutzen, ist ein zentrales Thema. deal united bietet hierfür eine hervorragende Lösung“

Julian Migura, Geschäftsführer Madmoo (zarenkriege.de)

„Wir konnten innerhalb von kürzester Zeit zusätzliche Verkäufe von mehr als 20% erzielen. Diese Zahl ist umso erfreulicher, wenn man bedenkt, dass nur Kunden mit geringer Zahlungs-bereitschaft angesprochen wurden.“

Dennis Reimer, Geschäftsführer Trollgames GmbH (xhodon.de)

Die Kampagnenstrategie

Der Hebel der Kampagne war die persönliche Ansprache der User direkt im Spiel durch zielgruppenspezifische Werbemittel und In-Game-Messages: *Kaufe in einem deal united Partnershop ein und erhalte Spielguthaben kostenlos*. So wurde die mangelnde Zahlungsbereitschaft für digitale Güter ausgehebelt und umgeleitet. Die Kombination mit hochwertigen realen Produkten diente als entscheidender Call-to-action.

Die Ergebnisse

Dank der hochattraktiven Partnerangebote und der offensiven Bewerbung direkt im Spiel tätigten die Spieler bis zu 20% mehr Transaktionen im Aktionszeitraum. Diese User sind nun durchwegs aktiver als zuvor. Die Kundenloyalität und die Bereitschaft, auch zukünftig Guthaben zu erwerben, konnten langfristig erhöht werden.

Kampagnen Facts

Merchant: Trollgames, xhodon.de
Madmoo, zarenkriege.de
Strategie: Aktivierung der Gamer direkt im Spiel durch attraktive Angebote
Werbemittel: In-Game-Messages

Kampagnen Highlights

- Bis zu **20 %** mehr Verkäufe, rein durch gering zahlungsbereite Spieler
- Steigerung der Aktivität der User
- Erhöhte Loyalität und Identifizierung
- Herabsetzen der Hemmschwelle für künftigen Guthabenerwerb