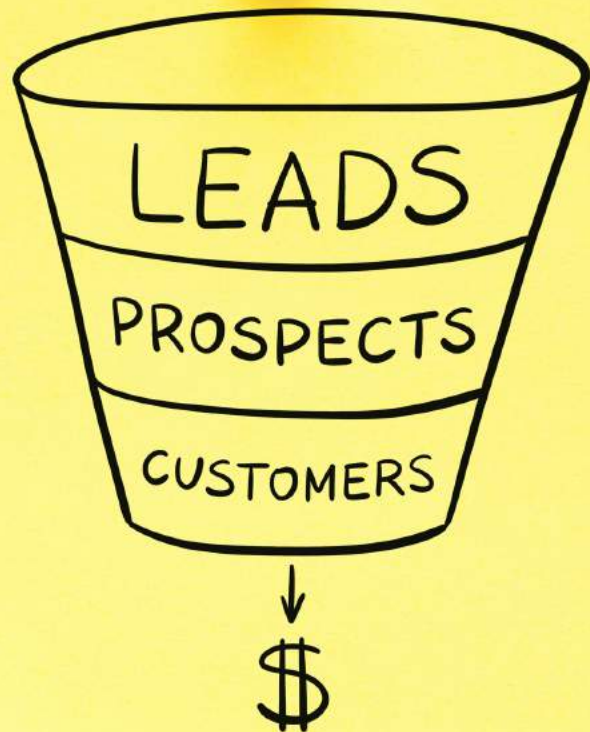




RED[®]
dentsu **x**

*Økt lønnsomhet med
riktig målsetting*



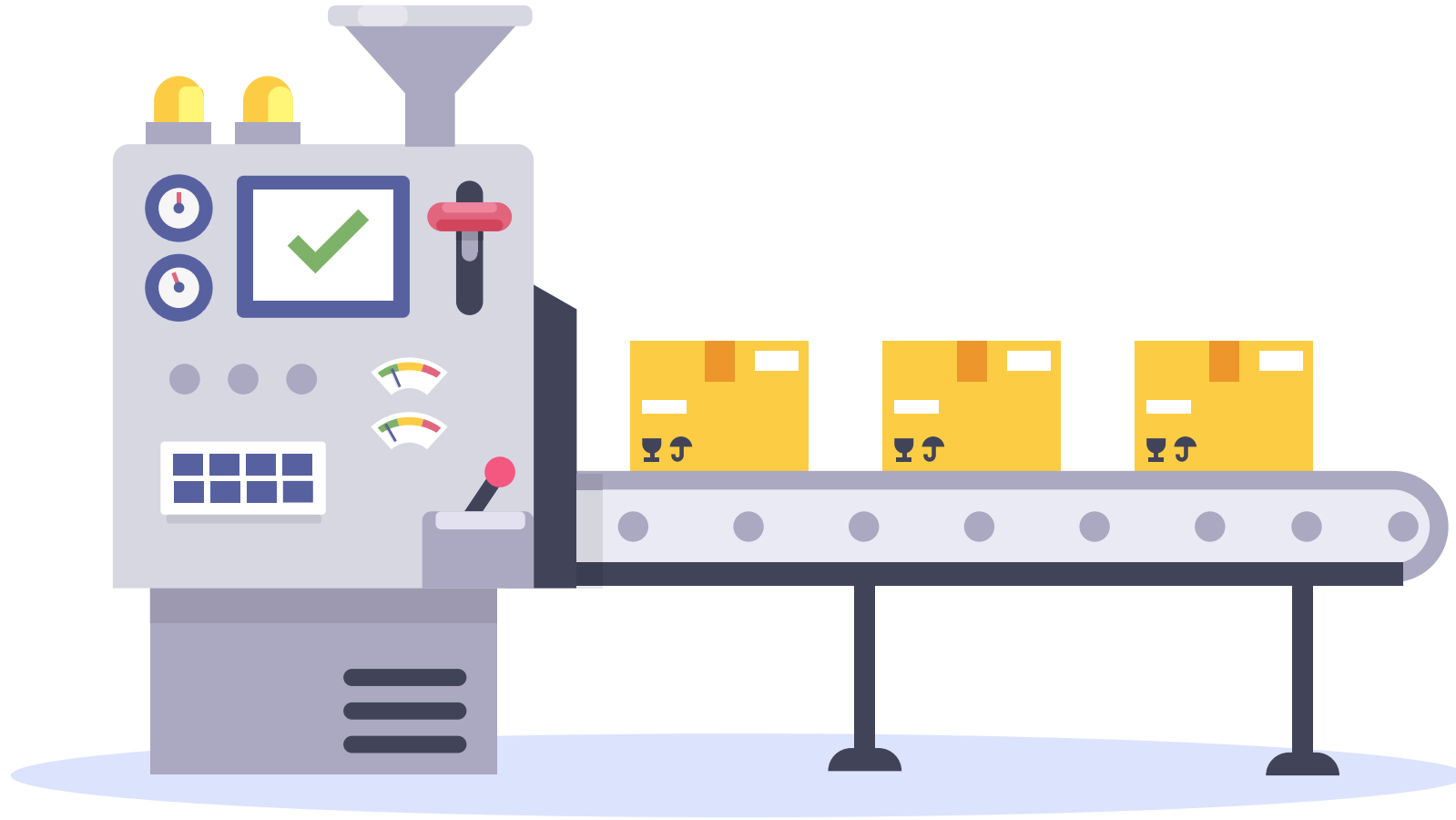
Potensielle kunder

- Vår oppgave er å gjøre fremmede til potensielle kunder
- Forhold med prosessen
- Forskjellige marginer
- Mulige frafall av leads før kundegenerering



I dialog med kunden

- Forstå kundens utgangspunkt
- Finne riktig CPA-mål
- Opprette felles målsetting




Antall leads	2,000
Andel som blir kunder (%)	10%
Antall kunder	200
<hr/>	
Gjennomsnittlig verdi per kunde	1,500 kr
MVA (%)	25%
Gjennomsnittlig kundeverdi etter MVA	1,200 kr
<hr/>	
Bruttomargin (%)	50%
Kostnader forbundet med et lead	350 kr
Fortjeneste per kunde før annonsekostnad	250 kr
<hr/>	
Beregninger	
Gjennomsnittlig kundeverdi etter kostnader	1,200 kr
Fortjeneste per kunde før annonsekostnad	250 kr
Breakeven CPA	250 kr



OBS!

- Kost per klikk (CPC)
- Klikkrate (CTR)
- Konverteringsraten (CVR)
- Attribusjon
- Kannibalisering
- Performance Planner i Google Ads



Variabler	Hva vi har i dag	Scenario 1	Scenario 2	Scenario 3
Visningsandel (%)	30%	50%	75%	100%
Visninger	890,000	1,483,333	2,225,000	2,966,667
Kost per klikk (CPC)	8.50	9.35	10.20	11.05
Klikkrate (CTR)	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%
Konverteringsrate	5%	4.5%	4.2%	3.8%
Klikk	44,500	74,167	111,250	148,333
Konverteringer	2,225	3,371	4,635	5,705
CPA	170 kr	206 kr	245 kr	287 kr
Salgsinntekter	3,337,500 kr	5,056,818 kr	6,953,125 kr	8,557,692 kr
Annonsekostnader	378,250 kr	693,458 kr	1,134,750 kr	1,639,083 kr

→ Breakeven CPA-mål 250 kr

Key take-aways

- Økt innsikt og forståelse
- Felles målsetting
- Dynamisk tilnærming
- Lønnsomhet



Isabel Nøstvik Risheim
Betalte medier-spesialist
RED Performance