

## comdirect führt Google Click IDs und eigene Daten zusammen und optimiert die Gebotssteuerung, Datenschutz inklusive



### Über comdirect

Die comdirect bank AG gehört zur comdirect Gruppe und ist eine der führenden Direktbanken Deutschlands und Marktführer im Online-Wertpapiergeschäft.

- [www.comdirect.de](http://www.comdirect.de)
- Quickborn bei Hamburg
- rd. 1300 Mitarbeiter (comdirect Gruppe)

### Ziele

- Steigerung der Budgeteffizienz
- Gewinn von mehr Informationen zu Zielgruppen in der Suche
- Erkennen neuer Potenziale
- Geringere Kampagnenkomplexität

### Maßnahmen

- Tests mit unterschiedlichen Targeting-Optionen
- Zusammenführung der Google Click IDs mit Conversion-Informationen des comdirect-eigenen Tracking-Prozesses
- Aufbereitung der Lead-Daten in den comdirect Google-Account
- Granulare Gebotsoptimierung

### Ergebnisse

- Senkung des Cost-per-Lead um 21 Prozent
- Steigerung des Lead-Volumens um 5 Prozent
- Erweiterte Auswertungsmöglichkeiten bei Einhaltung des Datenschutzes

*„Über das komplexe Zuordnen von Kombinationen und das Zurückspielen der Lead-Daten in unseren Google Account konnten wir die Gebotssteuerung noch granularer gestalten.“*

*— Dagmar Wallat, Expertin für Online Marketing comdirect bank AG*

Vor allem ein hoher Anspruch an den Datenschutz ist ein Grund dafür, dass die comdirect bank AG bei der Beobachtung der Customer Journey mit ihrer unterstützenden Agentur unquedigital einen komplexen Prozess entwickelte. Dabei werden die von Google zur Verfügung gestellten Daten mit eigenen Tracking-Informationen zusammengeführt, aufbereitet, wieder in den comdirect Google AdWords-Account zurückgespielt und zur Aussteuerung genutzt. Der Erfolg spricht für sich: Die Cost-per-Lead sanken um 21 Prozent, das Lead-Volumen stieg um 5 Prozent.

### Herausforderung Neukundengewinnung und Datenschutz

Mit rund zwei Millionen Privatkunden zählt die comdirect bank AG zu den führenden Direktbanken in Deutschland und ist Marktführer im Online-Wertpapiergeschäft für moderne Anleger. Zentrale Produkte sind das comdirect Depot sowie das kostenlose Girokonto mit lebenslanger Zufriedenheitsgarantie. Letztere spielt als Ankerprodukt bei der Gewinnung von Neukunden eine wichtige Rolle.

Der maximale Effizienzgewinn aus Werbemaßnahmen wie Google AdWords wird dadurch eingeschränkt, dass aufgrund der Datenschutzvorgaben und den davon abgeleiteten internen Richtlinien vieler Banken nicht auf externe Tracking-Pixel zurück gegriffen werden kann. „Bei comdirect priorisieren wir Datenschutz und IT-Sicherheit besonders hoch“, erklärt Dagmar Wallat, Expertin für Online Marketing bei der Direktbank. Um dennoch zentrale Marketingziele wie einen effizienteren Budgeteinsatz, besseres Verständnis der Customer Journey sowie Kenntnis über neue Potenziale zu erzielen, entwickelte die Bank ein eigenes Tracking-Verfahren. Für ein besseres Verständnis der Zielgruppen in der Suche und die Senkung der Komplexität der Werbekampagnen sind die Conversiondaten in Google Adwords von großem Vorteil. Aus diesem Grund verfolgte comdirect das Ziel, die Daten aus dem eigenen Tracking mit dem Google Conversion Tracking zu verknüpfen. Wichtige Unterstützung erhielt sie dafür vor allem von unquedigital, einer der führenden Performancemarketing-Agenturen Deutschlands, und von Google.

### Komplexer Prozess von Datengewinnung und -zusammenführung

„Anders als etwa in zum Teil anderen Branchen üblich, endete die Verknüpfung eines Nutzers mit der Google Click ID nach dem Klick auf die Anzeige“, erläutert Dagmar Wallat den Ablauf. „Erst auf unserer Landingpage können wir wieder das weitere Verhalten beobachten, um noch gezielter auf die User-Bedürfnisse eingehen zu können. Der einzelne User aber bleibt für uns jederzeit anonym.“ comdirect entwickelte nun mit ihrer Agentur unquedigital eine Systematik und ein Verfahren, wie aus den vorhandenen Daten Rückschlüsse auf das Nutzerverhalten gezogen werden können.

Dieser Prozess basiert auf der Aufbereitung der Conversion-Ergebnisse aus dem comdirect Tracking Prozess und der Verbindung mit der von

## Über das Tracking von Offline-Conversions

<https://support.google.com/adwords/?hl=de#topic=3119071>

Mehr Informationen:  
[www.google.de](http://www.google.de)

*„Wir sind mit dem Ergebnis des Offline Conversion Trackings sehr zufrieden. Für Interessenten können wir die Usability unseres Angebots optimal gestalten und gezielt auf ihre Bedürfnisse eingehen. Zugleich erfüllen wir unseren hohen Anspruch an strengen Datenschutz und setzen die Werbegelder noch effizienter ein.“*  
— Dr. Sven Deglow,  
Generalbevollmächtigter comdirect bank AG

Google zur Verfügung gestellten Click ID. Dies ermöglicht den Upload der Conversion-Daten in den Google AdWords-Account und eine vergleichbare Informationstiefe wie bei Einsatz des pixelbasierten Google Conversion Trackings. „Über dieses komplexe Zuordnen von Kombinationen und das Zurückspielen der Lead-Daten in unseren Google-Account konnten wir die Gebotssteuerung noch granularer gestalten“, berichtet Onlinemarketing-Expertin Dagmar Wallat.

Im Rahmen der ständig laufenden Girokonto-Kampagne wurden sehr viele unterschiedliche Targeting-Optionen analysiert, darunter u.a. Region, Wochentag, Tageszeit und Geschlecht. Der Zugriff auf die Conversion-Daten in Google AdWords verringert die Komplexität bei der Auswertung für diese Targeting-Optionen erheblich, einige können durch die zusätzliche Informationstiefe erstmals ausgewertet werden.

### Höhere Effizienz und große Zufriedenheit

Nach achtwöchigen Tests und einer fortgesetzten Verfeinerung des Prozesses wurde das Verfahren für die gesamte Girokonto-Kampagne übernommen. Das Ergebnis überzeugt: Die Cost-per-Lead sanken um 21 Prozent. Das Lead-Volumen stieg um 5 Prozent. Gleichzeitig stehen die erweiterten Auswertungsmöglichkeiten und das so gewonnene Wissen über die Zielgruppen auch für andere Kampagnen von comdirect zur Verfügung. „Wir sind mit dem Ergebnis des Offline Conversion Trackings sehr zufrieden. Für Interessenten können wir die Usability unseres Angebots optimal gestalten und gezielt auf ihre Bedürfnisse eingehen. Zugleich erfüllen wir unseren hohen Anspruch an strengen Datenschutz und setzen die Werbegelder noch effizienter ein“, zieht Dr. Sven Deglow, Generalbevollmächtigter der comdirect bank AG ein positives Fazit.

**Persönlicher Bereich** | Informer | **Konto & Geldanlage** | Depot & Wertpapiere | Vorsorge & Finanzierung | Hilfe & Service

**Girokonto & Karte** | Anlagekonten | Geldsparplan | Anlageberatung PLUS | Bessere Geldanlage

Home > Konto & Geldanlage > Girokonto & Karte > Girokonto

Ein Blick - Alle Produkte

### Ihre Vorteile

- Services
- Karten
- Konditionen
- Eröffnung

### Girokonto mit Zufriedenheitsgarantie Bedingungslos kostenlos

Von der girocard über banking und mobile Apps bis hin zu zukunftsorientierten Sicherheitsverfahren wie photoTAN: Wir garantieren Ihnen Zufriedenheit – lebenslang.

- 100 Euro, wenn Sie uns mögen, 150 Euro, wenn nicht
- Kostenlose Kontoführung – ohne Mindestgeldingang
- Kostenlose girocard und Visa-Karte<sup>1</sup>
- Kostenlos Bargeld abheben – weltweit<sup>2</sup>

**Konto online eröffnen**

> Bitte Infopaket zusenden ([Einzelkonto](#) / [Gemeinschaftskonto](#))  
> Als PDF ([Einzelkonto](#) / [Gemeinschaftskonto](#))