

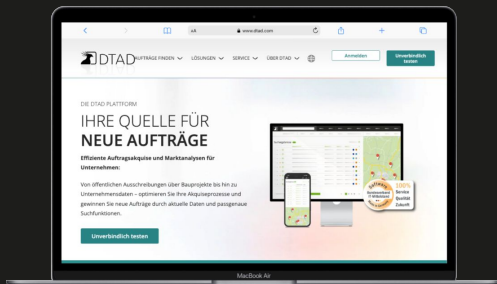
Verbesserte Conversion Rate durch datenbasierte Analyse



IT-Dienstleistungen und IT-Beratung

Berlin-Deutschland • dtad.com/de/

Agentur-Name: The Boutique Agency



Die Herausforderung

Der DTAD verbessert kontinuierlich seinen digitalen Auftritt, um Seitenaufrufe und Lead-Generierung zu maximieren. Nach umfangreichen technischen und inhaltlichen Anpassungen mit einem besonderen Fokus auf SEO folgte 2024 ein umfassendes CRO-Projekt, bei dem The Boutique Agency als unterstützender Partner beauftragt wurde.

Das Vorgehen

Mit einer klar-definierten Zielgruppe vor Augen, konnten wir durch eine datenbasierte Analyse erste Schlüsse über Potenziale der Webseite ermitteln. Eine darauf folgende heuristische Expertenanalyse deckte weitere Möglichkeiten zur Optimierung der Webseite auf, die sich besonders im Aufbau der analysierten Seiten und deren Nutzerfokus zeigten. Für die Optimierung bereiteten wir einen Maßnahmenplan vor und visualisierten Verbesserungsvorschläge mittels high-fidelity Wireframes. Zum aktuellen Zeitpunkt erfolgt die Umsetzung durch den DTAD.

Das Resultat

Es wird eine Steigerung der Conversion Rate um 3 % für die angestrebte Zielgruppe erwartet. Durch die Reduzierung und Fokussierung auf relevante Informationen an den richtigen Stellen gehen wir ebenfalls von einer Drop-Off Rate Senkung aus. Statistisch belegte Resultate stehen noch aus.

‘Die Zusammenarbeit mit The Boutique Agency war jederzeit professionell und effektiv. Durch unseren regelmäßigen Austausch konnten Quick Wins bereits im laufenden Projekt direkt auf der DTAD Webseite umgesetzt werden.’

Daniela Engelmann,
Teamlead Marketing & Communications DTAD

Erwartete Resultate

3 %

Höhere
Conversion
Rate

10 %

Niedrigere
Drop-Off Rate
für LPs

Steigerung der Conversion Rate und der Anzahl an qualitativen Leads

Analyse & Wireframing Tools

- Google Analytics 4
- Hubspot
- Figma