

Varför Prestationsbaserad marknadsföring är viktig



E-handeln fortsätter att växa och utvecklas i form av mobila handeln. Tradedoublers senaste europeiska forskningsprojekt "Prestationsbaserad Marknadsföring från första annonsvisningen till sista klicket" visar att prestationsbaserad marknadsföring nu är mer relevant än någonsin.

Tillväxten för online shopping, mobiler och surfplattor

I Europas spenderades **€225 md.**

år 2012: Det är 15 gånger NASA:s årliga budget

E-handeln kommer att växa med **11%** varje år

105 miljoner

äger en smartphone

Lagda i en rad skulle telefonerna sträcka sig från New York till Paris och tillbaka

Ägandet av smartphones kommer att växa med **24%** varje år

39 miljoner

européer äger redan en surfplatta. Det krävs 10 vindkraftsparker för att ge dem ström.

Prestationsbaserad marknadsföring handlar inte bara om det senaste klicket

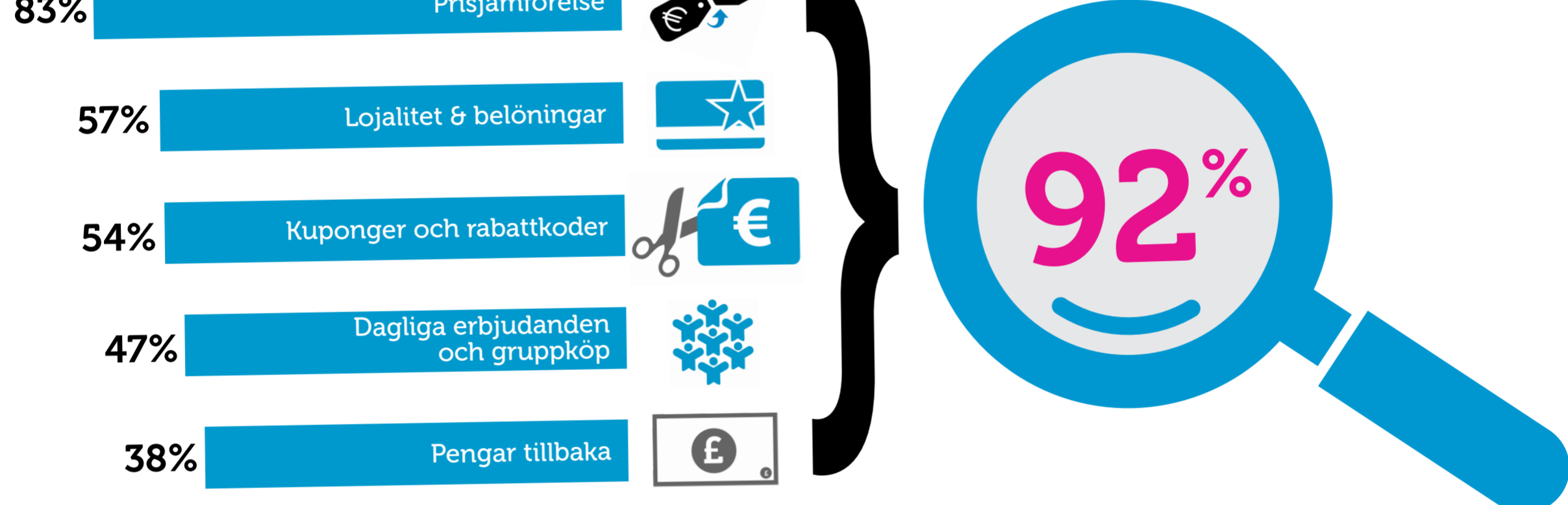
Vår forskning beträffande rollen för prestationsbaserad marknadsföring i köpcykeln täckte 8 länder som representerar...



den visade att medan konsumenterna fortsätter att använda prestationsbaserad marknadsföring för inköp...

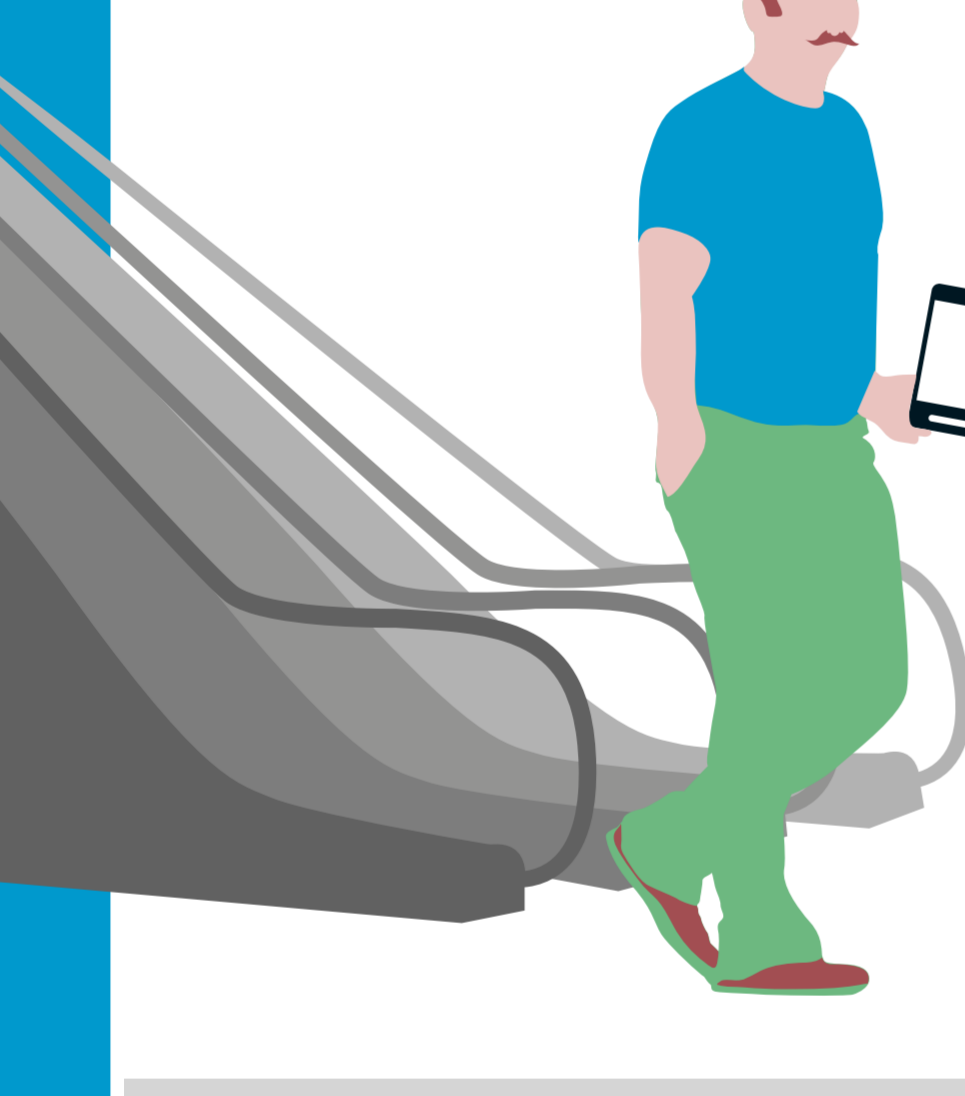


... använder ännu flera prestationsbaserad marknadsföring för att söka information före köpet



Prestationsbaserad marknadsföring påverkar shoppingen i hög grad, särskilt vid mobilanvändning

75% av mobilanvändarna söker efter erbjudanden när de är ute och handlar



56% handlar någon annanstans efter att de har sökt efter priser på mobilen

När vi handlar modeprodukter påverkar prestationsbaserad marknadsföring sökandet av information fram till köpet...



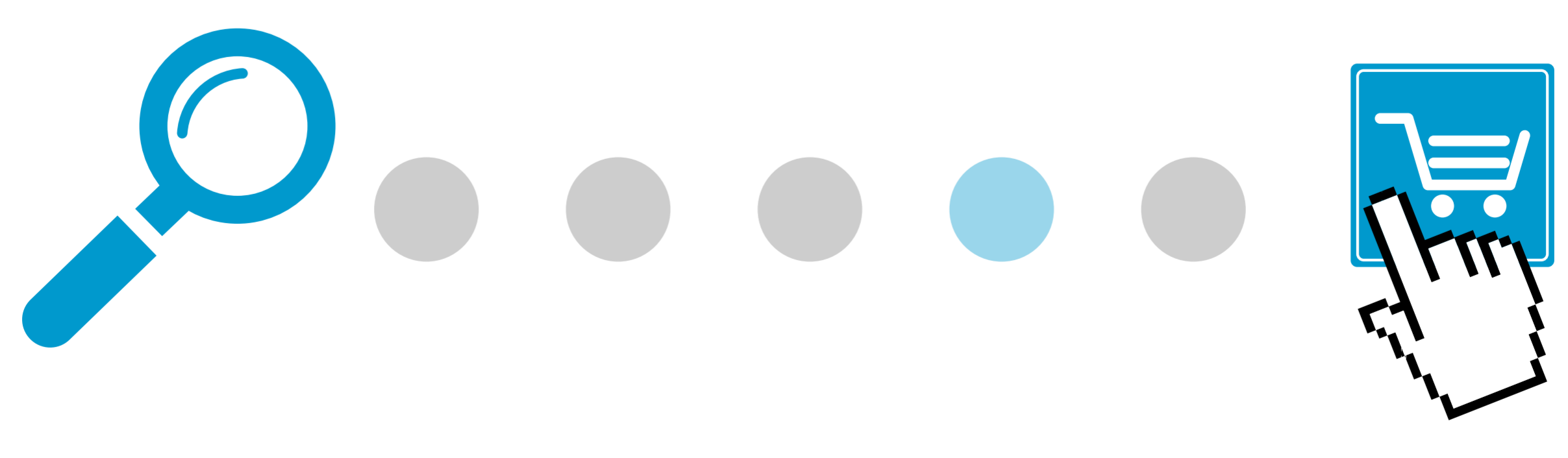
...och detsamma gäller när vi bokar semesterresor

59% beslutar var de ska resa

44% hittar bästa priset

Ökar leads, prospekt och försäljning

Med prestationsbaserad marknadsföring får annonsörerna tillgång till konsumenterna under hela deras resa från sökande till inköp. Och vid sökstadiet är exponeringen fri, och leder sannolikt till konvertering.



Upptäck hur prestationsbaserad marknadsföring kan förbättra din säljprocess genom att kontakta experterna på marketinginsight@tradedoubler.com

Tradedoubler

Källor:

Tradedoubler Insight Units studie "Prestationsbasad Marknadsföring från första annonsvisningen till sista klicket"

eMarketer Western Europe B2C Ecommerce - Feb 2013

eMarketer Worldwide Mobile User Forecast - Aug 2012

Forrester Online Retail Forecast 2012-2017