

# Case Study adSalsa

## Generierung von Leads durch Gewinnspielkampagnen



### Das Unternehmen

adSalsa gilt als eines der führenden Unternehmen in der Online Marketing Branche und zeichnet sich durch eine Datenbank von mehr als 30 Millionen Kunden, sowie ein eigenes Email Marketing Tool aus. Das Unternehmen ist mit 9 weltweiten Standorten vertreten und bietet seine Dienstleistungen in 40 Ländern an.

Von Directmarketing über SEO bis hin zu Mobile bietet adSalsa die volle Bandbreite an Marketingleistungen an.

### Der Fall

adSalsa wollte die Zusammenarbeit in dem Bereich Affiliate Marketing ausbauen und konnte mit TradeTracker als Partner sehr viele neue Publisher gewinnen. Die Kampagnen, bei denen es sich häufig um Gewinnspiele handelt, basieren auf der Kooperation der Leadgenerierung. Vergütet wird nach einem CPL Modell, welches für beide Vertragspartner sehr gut funktioniert. Durch verschiedene Gewinnspiele aus mehreren Branchen soll eine breite Masse an Nutzern angesprochen werden können.

### Die Lösung

Gewinnspiele eignen sich für viele Publisher besonders gut, da sie bei den Webnutzern sehr beliebt sind und den Traffic steigern können.

adSalsa zeigt sich sehr offen gegenüber Vorschlägen und Anregungen des zuständigen TradeTracker Account Teams, sodass während der Zusammenarbeit viele Möglichkeiten getestet und ausprobiert werden können.

Aufgrund des transparenten Merchant Backends kann der Kunde jederzeit nachverfolgen, wo die Leads herkommen und die Qualität überprüfen.

### Branche:

Dienstleistungen

### Besondere Eigenschaften:

Vergütungsmodell Cost per Lead

Qualität der Leads jederzeit einsehbar

### Ergebnisse:

gesteigerter Traffic, attraktive Gewinnspielkampagnen



*“Unsere Zahlen haben sich mithilfe von TradeTracker und dem aktiven Support durch das Account Team sehr positiv entwickelt. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.”*

**Anna Hellmehl, Media Buy Department bei adSalsa**