

# Juwelier Kraemer

BRANCHE: EINZELHANDEL

**Kraemer**  
IHR JUWELIER MIT HERZ



## INFOS ZU KUNDE & BRANCHE

Mit einem einzelnen Ladengeschäft auf der Kölner Schildergasse beginnt die Geschichte von Juwelier Kraemer. Über 75 Jahre später ist das Schmuck- und Uhrensortiment des Gründerehepaars Paul R. und Katharina in mehr als 35 Filialen in über 25 Städten sowie online erhältlich. Seit jeher steht Krämer als Inbegriff für hochwertige Schmuckstücke und Uhren aus feinsten Materialien. Im umfassenden Sortiment des Familienunternehmens, das mittlerweile über 500 Mitarbeiter beschäftigt, finden sich dabei nicht nur Trau- und Verlobungsringe, traditioneller Schmuck und klassische Zeitmesser, sondern auch modische Accessoires der Mittelpreisklasse



## WAS WAR DIE HERAUSFORDERUNG?

Bei Juwelier Krämer bestand die Herausforderung darin, sowohl die Sichtbarkeit als auch die Bekanntheit online zu steigern. Durch Online-Marketing-Maßnahmen seitens Fairrank sollte so eine Steigerung der Conversions im Shop erzielt und mehr Kontakte zu potenziellen Neukunden geschaffen werden. Zusätzliches Ziel war es, weitere Kunden in die Filialen zu holen. In Zusammenarbeit mit dem bisherigen Dienstleister galt es darüber hinaus, die Usability des Onlineshops zu optimieren.



## WAS SAGT DER KUNDE?

„Mit Fairrank haben wir einen Partner auf Augenhöhe gefunden, mit dem wir zusammen eCommerce Lösungen entwickeln und diese auch erfolgreich umsetzen konnten. Daher freuen wir uns auf die weitere Zusammenarbeit in der Zukunft.“



## WAS HABEN WIR GEMACHT?

- SEO-Optimierung der Website
- Userfreundlichkeit des Shops erhöht
- Content-Erstellung (Produkt- und Kategorieseiten)
- Erstellung und Schaltung von Text-, Display- und Shopping-Anzeigen

SEO

SEA



## WIE SIND WIR VORGEGANGEN?

- Verbesserung der Usability durch SEO-technische Maßnahmen wie On- und Offpage-Optimierungen der Website
- Schaltung von Anzeigen auf diversen Kanälen
- Planung und Erstellung von Shopping-Kampagnen



## WAS HABEN WIR ERREICHT?

- Steigerung der Bekanntheit und Auffindbarkeit (deutschlandweit)
- Mehr Ladenbesuche/Terminvereinbarungen für Beratungsgespräche
- Deutliche Trafficsteigerung um 10 %
- Erfolgreiche Shopping-Kampagnen
- Steigerung der Conversion Rate innerhalb von 1 Monat von 0,04 % auf 2,35 %
- Erhöhung der Verkaufszahlen, Bestellwert um 14,5 % gestiegen



## IN WELCHEM ZEITRAUM ?

- seit September 2019

