

# Gonuts with Donuts

## Unternehmenshintergrund

Lalin Jinasena war schon immer verrückt nach Donuts, besonders nach Donuts in ungewöhnlichen Formen und Größen. Daher ist es nur natürlich, dass der Donut-Fanatiker das erste Donut-Geschäft, welches er in seiner Heimatstadt Colombo in Sri Lanka eröffnete, „Gonuts with Donuts“ nannte. In seinem Café gibt es eine Vielzahl von Donuts - mit Cappucinocreme, Erdbeercreme, Butterbonbon und Keksen. Es gibt sogar Donuts, die als Sandwiches gegessen werden können - mit Knoblauch und Käse, Knoblauchbrot und scharfem Tunfisch.

## Zielsetzung

Für Lalin war es wichtig seine Werbeanzeigen an Nutzer in bestimmten Ländern richten zu können. Er verwendete diese Zielgruppenfunktion während der Erstellung der Werbeanzeigen für seine Donut-Cafés in Sri Lanka, weil er dadurch die Menschen in seinem Land direkt ansprechen konnte. Lalin sagt, dass die Menschen in Colombo, der größten Stadt des Landes, heute viel Zeit auf Facebook verbringen. Aus diesem Grund vermutete er, dass er mithilfe von Werbung auf Facebook die Markenbekanntheit von „Gonuts with Donuts“ effektiv steigern konnte.

## Übersicht



**Zielsetzung:** Steigerung der Markenbekanntheit des Cafés von „Gonuts with Donuts“ sowie seiner Verkäufe.

**Lösung:** Schaltung von Werbeanzeigen für die Facebook-Gruppe und Facebook-Seite des Cafés. Steigerung der Verbindungen sowie der Interaktion.

**Höhepunkte:** Aufgrund der erfolgreichen Facebook-Werbeanzeigen wurden sieben zusätzliche Geschäfte eröffnet.

Gonuts on your birthday



Donuts are perfect for parties, as birthday gifts and office treats. Call 495 1515 we deliver free to your party at home or office

Like

Priya Natasha Gupta likes this.

## Herangehensweise

Im März 2008 beschloss Lalin eine Präsenz für sein Café auf Facebook zu erstellen, um eine dauerhafte Beziehung mit seinen Kunden aufzubauen. Er erstellte eine Facebook-Seite. Dabei handelt es sich um ein öffentliches Profil auf Facebook, mithilfe dessen Unternehmen Aktualisierungen an aktuelle und potenzielle Kunden verschicken können. Zudem können Nutzer gleichzeitig Kommentare und Feedback auf der Seite posten. Lalin wählte Personen für die Zielgruppe seiner Facebook-Werbeanzeigen aus, die wahrscheinlich Interesse an seinem Unternehmen haben, damit sie sich durch das Anklicken von „Gefällt mir“ mit seiner Facebook-Seite verbinden. Innerhalb weniger Monate zeigten mehr als 10 000 Personen, dass sie an „Gonuts with Donuts“ interessiert waren, indem sie eine Verbindung zu seiner Facebook-Seite herstellten.

„Die Menschen in Colombo waren verrückt nach unseren Donuts. Es gab eine so große Nachfrage nach den Donuts, dass sich vor unserem Geschäft lange Schlangen bildeten,“ sagt Lalin. „Wir konnten nicht genug Donuts anbieten. Sie wollten mehr.“

# Gonuts with Donuts



Lalin informierte die Personen, welche mit seiner Facebook-Seite verbunden waren, über neue Geschmacksrichtungen, neue Werbeaktionen und die Eröffnung neuer Geschäfte. Lalin erzählt: „Gonuts with Donuts bietet heute Donuts in 17 Geschmacksrichtungen an und verfügt über 8 Geschäfte in Colombo. Außerdem bereiten wir gerade die Eröffnung eines Geschäfts auf den Malediven vor. Wir hoffen, Facebook-Werbeanzeigen ebenfalls zur Werbung für dieses Geschäft verwenden zu können.“

## 2. Zielgruppe

### Ort

Land: [?]

Sri Lanka x |

## Ergebnisse der Facebook-Kampagne

- Facebook-Verbindungen für „Gonuts with Donuts“ stiegen in den ersten Monaten um 750 Prozent.
- Das Unternehmen eröffnete mithilfe von Facebook-Werbung erfolgreich sieben weitere Geschäfte.
- Die Durchklickrate für „Gonuts with Donuts“ erzielte über 0,17 Prozent für ausgewählte Kampagnen.
- „Gonuts with Donuts“ erhielt innerhalb von 10 Tagen über 11 Millionen Impressionen für die Werbekampagne „Birthday Mini Donuts“.

*„Facebook-Werbeanzeigen sind ein kostengünstiges und strategisches Marketingwerkzeug, mithilfe dessen die erforderlichen Demografien und Marktsegmente gezielt angesprochen werden können.“*