

# Case Study Bodylab24

Ein attraktiver Fitness- und Lifestyleshop, der mit TradeTracker seinen Absatz steigern und seine Marke bekannter machen möchte.



**BODYLAB24**  
SPORTS NUTRITION

## Das Unternehmen

Bodylab24 kann sich seit nun mehr als 10 Jahren an der oberen Spitze der Top 5 Anbieter von Sportlernahrung und zahlreichen Ergänzungsmitteln, Präparaten und sonstigen Fitnessprodukten behaupten. Die Kunden haben die Auswahl von mehreren tausend Produkten, die regelmäßig in den renommiertesten Fitnesszeitschriften beworben werden. Auch die eigene Marke von Bodylab24 hat sich bereits erfolgreich auf dem Markt platzieren können.

## Der Fall

Bodylab24 startete im Jahr 2015 als D-A-CH Kampagne bei TradeTracker Deutschland, mit dem Ziel, in diesen Ländern den Markt zu erschließen, eine Umsatzsteigerung zu erzielen, den Traffic der Webseite zu steigern und die Marke fest im Bereich Fitnessnahrung zu etablieren. Am Anfang der Zusammenarbeit verzeichnete die Marke circa 20.000 Unique Visitors pro Monat.

## Die Lösung

Der Fitness Online-Shop und das zuständige TradeTracker Account Team für die D-A-CH Region probieren, aufgrund der Offenheit von Bodylab24 für neue Ideen und Methoden, verschiedene Marketingstrategien und schöpfen viele Möglichkeiten aus. Dank der intensiven und kooperativen Zusammenarbeit konnte die Anzahl der Unique Visitors auf nun mehr als 80.000 pro Monat gesteigert werden. Dies gelang auch aufgrund der zahlreichen Publisher aus verschiedenen Ländern, die dazu beitrugen, dass die Marke ihren Bekanntheitsgrad deutlich steigern konnte.

Bodylab24 ist sehr aktiv, was die Kreation von neuen Anreizen im Affiliate Marketing angeht, was eine attraktive Wirkung auf Neu- als auch auf Bestandskunden hat.

Von beiden Seiten wird die Zusammenarbeit ganz klar als Erfolgsgeschichte aus dem Bereich Gesundheit & Fitness betrachtet, bei der trotz allem noch Entwicklungspotenzial vorhanden ist.



*“Wir arbeiten gerne mit TradeTracker zusammen, weil sie uns stetig neue Ideen liefern, um unsere Kampagne zu optimieren, und dies stets mit großer Begeisterung tun.”*

**Michael Bovelet, Sales und Marketing Director bei Bodylab24**

## Branche:

Shopping

## Besondere Eigenschaften:

interessante Marke, zahlreiche Angebote und Deals, zahlreiche Werbemittel

## Ergebnisse:

Signifikante Steigerung aller Kennzahlen. U.a. Unique Visitors pro Monat von 20.000 auf 80.000