

SCHEMA | M

---

ROSENTHAL  
ORGANICS



**Inflation**



**Teures Geld  
am Kapitalmarkt**



**Schlechter  
Konsumklimaindex**

**Profitabilität** als eCom Store  
**extrem wichtig,** um die Bedrohungen  
am Markt abzuwehren



+500%

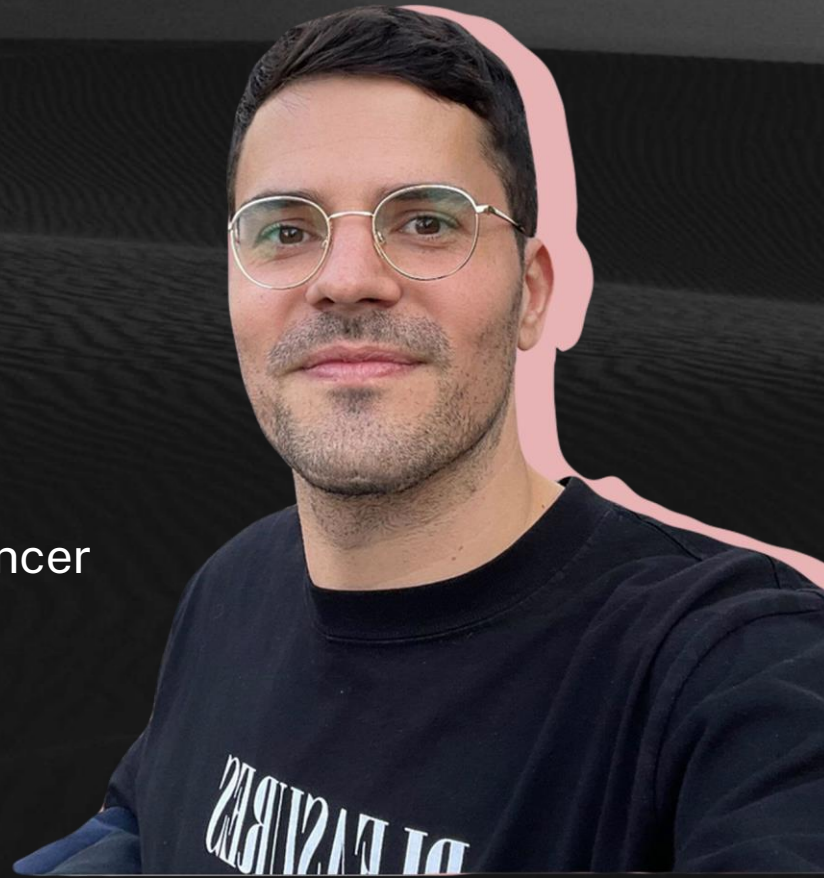


**500% mehr Profit im Paid  
Social Performance Marketing  
durch smartes Controlling -  
Case: Rosental Organics**

ROSENAL  
ORGANICS

## Kurz über Rosental Organics & Alex

- Founder & CEO Rosental Organics
- Holistic Healing Skincare
- 8-stellige Jahresumsätze in EU
- 2017 gegründet und stark gewachsen
- Wichtigste Channel: Paid Social & Influencer



## Learnings aus

# Skalierungskannibalismus

**Starkes Wachstum  
durch hohe 6-stellig  
Spend pro Monat**

**Kannibalisierung  
des eigenen  
Deckungsbeitrags  
/Profit**

**ab gewissem  
Zeitpunkt:  
zu viel Spend auf  
Bestandskunden**

**kein richtiges  
Controlling &  
Tracking Set-Up**

# Hier kommt Marc ins Spiel



## Kurz zu Marc und SCHEMA M



- Paid Social Agentur
- 100 Mio. AdSpend pro Jahr
- 40 Markteers



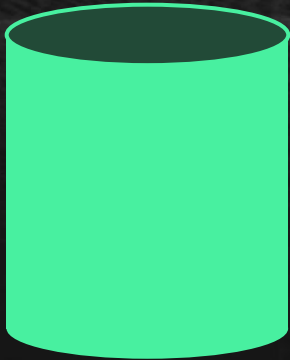
# Mindset in der Bewertung von Paid Social

**Paid Social = Acquisition Kanal**

**Bewertungsgrundlage: Neukunden**

**Attribution: First Click**

## Welche Zahlen schauen wir uns an?



HOLISTISCH



CHANNEL

- Customer Acquisition Costs (CAC)
- Neukunden Average Order Value
- aROAS (acquisition ROAS)

-> schauen wir uns holistisch an aber auch auf Channel Ebene mit Tracify (Tracking Tool)

## Results & Business Impact



**eigenfinanziertes Wachstum**



**Wachstum trotz schwierigem Marktumfeld**



**Kosten sparen durch weniger Warenfinanzierung**



**Aufbau von Rücklagen**

## Connect with us!



**Marc Weindinger**

Co-Founder Tracify & Founder SCHEMA M

[www.tracify.ai](http://www.tracify.ai)

[www.schema-m.com](http://www.schema-m.com)



**Alexander Pelz**

Co-Founder & CE, Rosental