

# Back to School: June 2024

Germany



**Back to school (BTS) is the 2<sup>nd</sup> biggest shopping season of the year**, with BTS spending across K-12 and university shoppers expected to continue increasing. Typically, summer sessions start in June and all schools are back in session by September. Start Back to School promotions early – using specific ad copy and linking to specific landing pages - to account for varying start dates and engage shoppers through the long BTS journey.

## Optimize your performance for Back to School:



**Parents are shopping earlier for deals**, with 59% of BTS spending expected to be completed by the end of July.<sup>1</sup>



Mention student discounts and loyalty programs if offered and promote BTS bundles, buying guides. Include ad extensions that encourage faster action.



**Performance Max is now available globally** as an automated campaign type to help you find more conversions.<sup>2</sup>



With this new campaign type, Microsoft AI will build assets and recommend ad copy based on your initial inputs and landing URL.



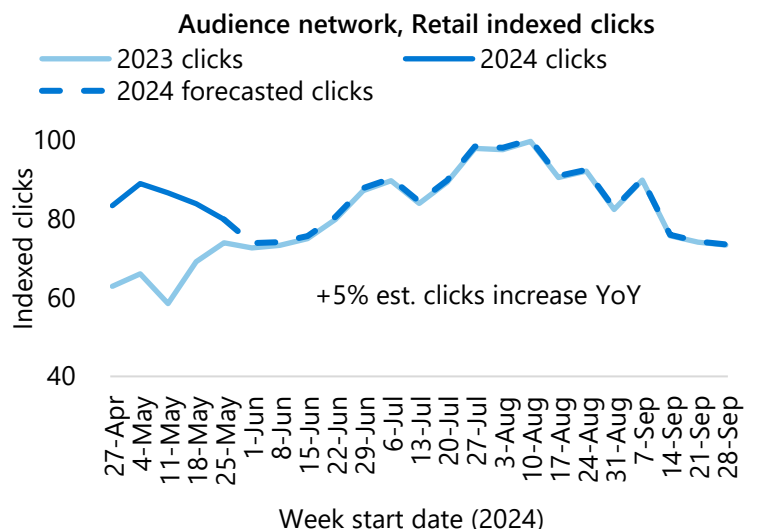
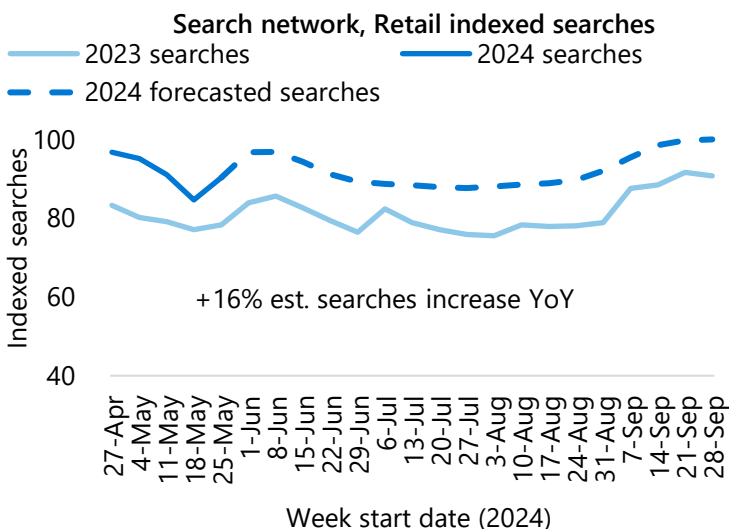
Maximize reach with customized game plans for each of the **3 types of shopper profiles**: Parents, Students, and Educators.



Reach each of these shopper profiles in your Search and Audience Ad strategy with a mix of audiences such as in-market audiences and remarketing lists.

## Retail activity, Q4 2023 and forecasted Q4 2024<sup>3</sup>:

Use BTS category benchmarks from 2023 and 2024 forecasts when making optimizations.



Sources: 1. Deloitte - 2023 BTS survey. 2. Performance Max is available for Responsive Search, Native, and Display ads. 3. Microsoft Internal Data, DE, Retail categories – indexed overall for 2023-2024 BTS season.

# Schulanfang: Juni 2024

Deutschland



**Back to School (BTS)** ist die zweitgrößte Einkaufssaison des Jahres, wobei die BTS-Ausgaben in der K-12 und bei den Einkäufern an Universitäten voraussichtlich weiter steigen werden. In der Regel beginnen die Sommersitzungen in Verbindung und alle Schulen sind im September wieder in Betrieb. Starten Sie Back-to-School-Werbeaktionen frühzeitig – mit bestimmten Anzeigentexten und Links zu bestimmten Zielseiten – um unterschiedliche Startdaten zu berücksichtigen und Käufer während der langen BTS-Reise zu binden.

## Optimieren Sie Ihre Leistung für den Schulanfang:



**Eltern kaufen früher nach Angeboten ein**, wobei 59 % der BTS-Ausgaben voraussichtlich bis Ende Juli abgeschlossen sein werden.<sup>1</sup>



Erwähnen Sie Studentenrabatte und Treueprogramme und bewerben Sie BTS-Bundles und Kaufführer.



**Performance Max ist jetzt weltweit** als automatisierter Kampagnentyp verfügbar, damit Sie mehr Conversions erzielen können.<sup>2</sup>



Mit diesem neuen Kampagnentyp erstellt Microsoft AI Assets und empfiehlt Anzeigentexte basierend auf Ihren anfänglichen Eingaben und der Ziel-URL.



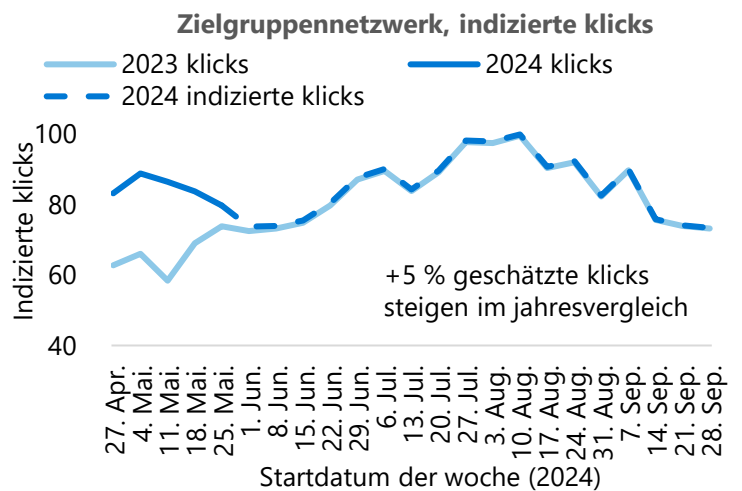
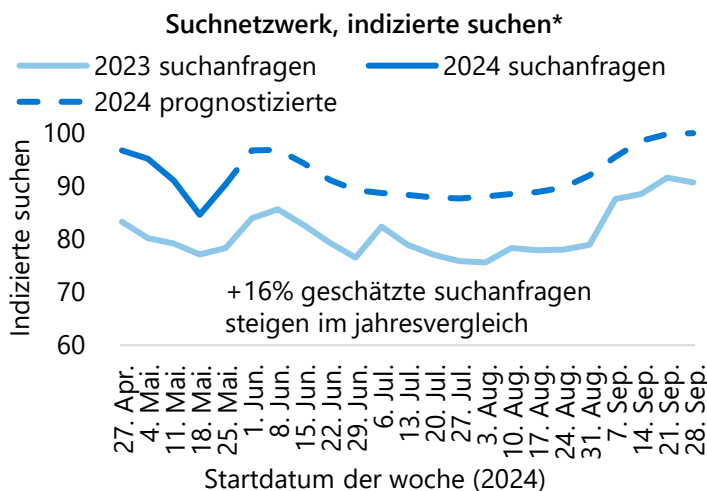
Maximieren Sie die Reichweite mit benutzerdefinierten Spielplänen für jeden der **3 Arten von Käuferprofilen**: Eltern, Schüler und Lehrkräfte.



Erreichen Sie jedes dieser Käuferprofile mit einer Mischung aus Zielgruppen, z. B. Zielgruppen im Markt und Remarketing-Listen.

## Einzelhandelsaktivität, Q4 2023 und prognostiziertes Q4 2024<sup>3</sup>:

Verwenden Sie BTS-Kategorie-Benchmarks aus den Prognosen 2023 und 2024, wenn Sie Optimierungen vornehmen.



Quellen: 1. Deloitte - BTS-Umfrage 2023. 2. Die maximale Leistung ist für responsive such-, native und display-anzeigen verfügbar. 3. Interne Daten von Microsoft, DE, Einzelhandelskategorien.