



## Plus500 führt erfolgreiches Geschäftsmodell fort

Erneute Steigerung des Marketing-Budgets von über 50% sichert Erfolg am Markt  
Plus500, die globale Online-CFD-Handelsplattform, hat den Erfolg seines Geschäftsmodells in den letzten drei Jahren mit einer erheblichen Erhöhung der Marketing-Investitionen erreicht. Im Jahr 2013 stiegen die Investitionen für Marketing auf 36 Millionen US-Dollar, ein Zuwachs von 54% im Vergleich zum Vorjahr. Das Marketing-Budget des Unternehmens wird sich für das Jahr 2014 um mehr als 52% auf etwa 55 Millionen US-Dollar erhöhen. Die effektive Strategie zur Kundengewinnung über Keyword Advertising, Social Media und ein Online-Partner-Programm hat wesentlich dazu beigetragen, den Erfolg des Unternehmens zu fördern.  
Plus500 hat eine umfassende Marketing- und "go-to-market"-Strategie entwickelt, die essentiell für ein fortgesetztes Umsatzwachstum ist. In einem Unternehmen wie Plus500, das ausschließlich Online operiert, ist der Einsatz modernster Technologie für die Verwaltung von Aktivitäten und Investitionen in Online-Marketing erfolgentscheidend. Die wirksame Marketingstrategie des Unternehmens beinhaltet die vollständige Kontrolle über die Kampagnen, ein erfolgreiches Kunden-Partnerschafts-Programm und eine prägnante Online-Präsenz. Die Plus500 Marketing-Strategie basiert auf der Gewinnung neuer Kunden bei gleichzeitiger Senkung der durchschnittlichen Kundenakquisitionskosten. In der Regel zielt Plus500 darauf ab, Kunden mit über 50% ROI (Return of Investment, Investitionsrendite) ihrer Gesamteinnahmen anzuwerben. Derzeit stehen den Akquise-Kosten von etwa 650 US-Dollar dem durchschnittlichen Umsatz von etwa 2.000 US-Dollar gegenüber.  
Partner-Programme und Online-Suche  
Plus500 verfügt über das größte Kunden-Partnerschafts-Programm seiner Unternehmenssparte. Dank der Vorteile durch das Plus500 Partner-Programm werben derzeit über 5.000 Partner für Plus500 und das Programm hat derzeit über 80.000 Partner insgesamt, die ebenfalls die Gruppe fördern.  
Echtzeit-Management von Marketing-Kampagnen  
Plus500 erzielt laut Google Trends mehr Online-Suchtreffer als seine wichtigsten Konkurrenten. Die intern entwickelte, automatisierte Marketing-Plattform der Gruppe ermöglicht es, mit nur 12 Mitarbeitern Online-Marketing-Kampagnen in mehr als 50 Ländern zu steuern, neue Kunden zu überwachen und die Wirksamkeit jeder einzelnen Kampagne zu messen. All dies findet in Echtzeit statt, wodurch das Management weitreichende Kontrolle über die Marketing-Strategie innehat und deren Wirksamkeit gut abschätzen kann.  
Die Marketing-Plattform der Gruppe ist ein Kernstück des unternehmenseigenen Know-hows und ein entscheidendes Unterscheidungsmerkmal des Geschäftsmodells. Durch das Echtzeitmanagement und -monitoring lassen sich die Einnahmen durch den Kunden und der ROI für diese Art von Kunden genau bestimmen. Zudem erlaubt die Plattform auch die Verwaltung eines effizienteren und automatisierten Weges für Keyword-Advertising in Suchmaschinen.  
Das Echtzeit-Management von Online-Kampagnen und dynamische Benutzerverwaltung sind keine exklusive Strategie von Plus500, viele Unternehmen im E-Commerce-Sektor verwenden ähnliche Taktiken. Im Unterschied zu diesen hat Plus500 jedoch ein einzigartiges internes System, das speziell entwickelt wurde um die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen des Marktes gerecht zu werden. Dies stellt ein Alleinstellungsmerkmal gegenüber anderen Unternehmen der Branche dar.  
Über Plus500  
Plus500 entwickelt und betreibt eine Online-Handelsplattform für Privatkunden, um mit CFDs international mehr als 2.000 verschiedene Finanzinstrumente handeln zu können. Dies umfasst Aktien, ETFs, Devisen, Indizes und Rohstoffe. Das Unternehmen ermöglicht Privatkunden den Handel mit CFDs in mehr als 50 Ländern. Die Handelsplattform ist auf mehreren Betriebssystemen (Windows, Smartphones (iOS und Android) und Tablets (iOS und Android)) und per Internetbrowser zugänglich. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass der Erfolg des Unternehmens bisher vor allem auf die eigenentwickelte Technologie zurückzuführen ist, und setzt diese Entwicklung fort um die Handelsplattform weiterhin zu unterstützen. Die Handelsplattform wurde darauf ausgelegt so intuitiv und einfach wie möglich bedienbar zu sein. Die Handelsplattform wird über 31 Sprachen angeboten. Der Verwaltungsrat ist überzeugt, dass diese Wertlegung auf Technik, zusammen mit gezielter Online-Marketing-Strategie des Unternehmens, entscheidend dazu beigetragen hat, das Unternehmen von der Konkurrenz abzuheben.  
AxiCom GmbH  
Manuel Kuck  
Lilienthalstrasse 5  
82178 Puchheim  
T: 089 - 800 908 24  
manuel.kuck@axicom.com  
http://www.axicom.de

### Pressekontakt

Plus500

EC1V 7JL London

### Firmenkontakt

Plus500

EC1V 7JL London

Plus500 ist ein führender Anbieter für Einzelkunden, die mit Contracts for Difference (CFDs) international in mehr als 50 Ländern handeln. Plus500 erlaubt Investitionen an der Börse, Shares, Forex, Commodities, Indizes und ETFs durch ihre innovative Online-Technology-Investment-Plattform. Plus500 ist an der Börse in London (Symbol: PLUS) notiert, mit einer Limit von derzeit \$600 Millionen, und hat ein Jahreseinkommen von über \$100 Millionen. Das Unternehmen ist durch die britische Financial Conduct Authority (FCA) und die Australian Securities and Investment Commission (ASIC) reguliert und lizenziert, den Handel mit CFDs anzubieten. Plus500 bietet eine automatisierte, einfach zu verstehende und bedienungsfreundliche Online-Handelsplattform an, die für eine Vielzahl von Endgeräten (PC, Web, iOS (iPhone/iPad) und Android (Tablets und Smartphones)) in mehr als 31 Sprachen und verschiedenen Währungen verfügbar ist. Der Jahresumsatz für 2013 wird voraussichtlich \$100 Millionen übersteigen, ein Wachstum von etwa 100% im Vergleich zum Vorjahr. Der EBITDA wird vermutlich 48% betragen, also ebenfalls eine Verbesserung zu 41% in 2012. Mindestens 50% des Reinerlöses sollen als Dividenden ausgezahlt werden.