

Branche:
Online-Handel

Umsatz:
ca. 3,6 Mrd. EUR

Kunde seit:
2016

Firmenprofil:

Das Unternehmen zählt zu den zwanzig umsatzstärksten deutschen Online-Shops. Das Angebot umfasst im Produktangebot aus Schuhen, Accessoires und Mode mehrere Eigenmarken.

BONAGO Lösungen:
Yogagutschein



Mit Yoga zum Kundenmagneten

Die Herausforderung:

Der Umsatz mit Waren betrug 2016 laut aktuellen Statista-Zahlen im Online- und klassischen Versandhandel 57,12 Mrd. Euro brutto. Davon entfielen 52,74 Mrd. Euro auf den E-Commerce, der somit einen Anteil von fast 90 Prozent am **Gesamtumsatz der Branche des interaktiven Handels** ausmacht. Die beliebtesten Warengruppen der Online-Kunden waren hierbei Bekleidung, Elektroartikel und Bücher. Alleine bei der Kategorie Bekleidung konnte beispielsweise ein Jahresumsatz von 11,16 Mrd. EUR erwirtschaftet werden.

Die gesamte E-Commerce-Branche steht vor der Herausforderung sich mit ständig wechselnden Kaufverhalten und Trends auseinanderzusetzen. Hier gilt es, sich umso mehr auf den User zu konzentrieren und ihm durch nützlichen Mehrwert ein **umfassendes Shopperlebnis** zu ermöglichen. Konsumenten haben online eine weitaus höhere Wechselbereitschaft als im stationären Handel und daher müssen Unternehmen im Kampf um Neukunden Ihre Marketingbudgets möglichst zielführend einsetzen. Es ist von großer Bedeutung die richtige Mischung aus einer guten Beziehung zu Bestandskunden und der ständigen **Akquise von Neukunden** zu finden. Dies führt auch dazu dem Kunden die Wertschätzung durch besondere Aktionen zu verdeutlichen.

Die Lösung:

Ein E-Commerce-Unternehmen aus der Bekleidungsindustrie entschied sich aus diesen Gründen dazu eine Mailing-Kampagne umzusetzen, um zugleich einen **Impuls in der Verkaufsförderung** und der Steigerung der Kundenbindung hervorzubringen.

Durch die Schnelllebigkeit des Onlinehandels und der sich ständig wandelnden Trends musste die Kampagne besonders auf die **Zielgruppe des Onlinehändlers** angepasst werden. Diese entsprach Frauen im Alter von Anfang 20 bis Mitte 40 die sehr trend- und onlineaffin interagieren. Dementsprechend musste sich das Incentive an dieser Gruppe orientieren und zugleich ein nicht allzu oft gesehenes Produkt sein, um eine innovative Kampagne bestmöglich zu platzieren.

BONAGO gab als Auswahl einige Incentivierungs-Möglichkeiten vor, unter anderem den **Yogagutschein**. Yoga ist inzwischen eine 17 Milliarden Dollar schwere Industrie. Laut einer Studie des Yoga Journals hat sich die Zahl der Yogis in den letzten sechs Jahren verdoppelt. Bei den Motiven für den Beginn der Yoga-Praxis werden insbesondere Verbesserungen für das körperliche Befinden (63 Prozent), Verbesserungen für das geistige Empfinden (56 Prozent), Steigerung der körperlichen Leistungsfähigkeit (53 Prozent) und Steigerung für die geistige Leistungsfähigkeit (52 Prozent) genannt, wobei für Männer die Steigerung der körperlichen Leistungsfähigkeit (78 Prozent) besonders wichtig ist. Ein persönliches Interesse auf geistig-spirituelle Ebene benannten 24 Prozent. Somit ein perfekter Anreiz für die festgelegte Zielgruppe der trendbewussten Frau.

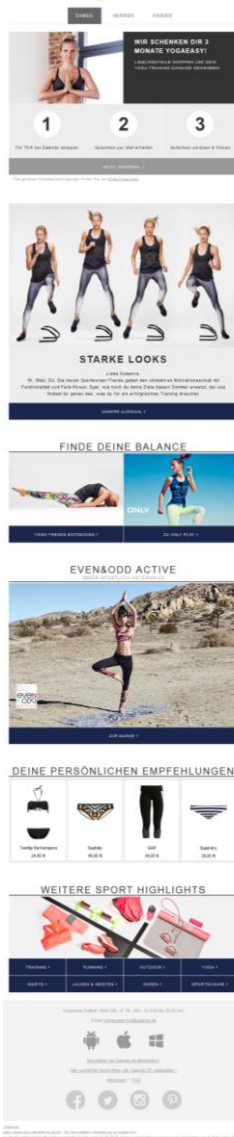


Abb.: Bewerbung der Kampagne im Kunden-Newsletter

Die Kampagnenumsetzung:

Die Kampagne wurde durch ein **Online-Mailing mit zugehöriger Landingpage** beworben, dass sich durch die Thematik „Yoga“ und der optischen Bebilderung mit Frauen an die Zielgruppe anpasste.

Die Kampagnenmechanik sollte den Empfängern so transparent wie möglich und auf einen Blick erklärt werden. Daher wurde die **Vorgehensweise in 3 Schritte** aufgeteilt und mit kurzen Worten beschrieben.

Um einen Impuls in der Umsatzsteigerung zu erreichen, wurde ein **Mindestumsatz** angegeben, ab dem den Kundinnen ein Yogagutschein-Code zugesendet wird. Hierbei wurde sich jedoch nicht auf Sportartikel beschränkt, sondern man umfasste das gesamte Warensortiment.

Jede Kundin die einen Yogagutschein-Code erhalten hatte, konnte diesen direkt einlösen und für drei Monate Yoga über eine Plattform mit über 600 Trainingsangeboten bei den bekanntesten deutschen Yoga-Lehrern testen. Hierbei entstanden der Kundin keinerlei weiterführende Vertragsgebühren.

Die Kurse sind geeignet für Anfänger und Fortgeschrittene und vertreten alle wichtigen Yogastile. Zudem ist es möglich mit der App auch von unterwegs zu trainieren.



Abb.: Landingpage nach Einkauf im Shop mit erreichtem Mindestumsatz

In 4 Schritten zum Yogagutschein:

- 1) Die ausgewählte Zielgruppe erhielt ein Mailing mit der Thematik „Sportbekleidung“ mit der Botschaft persönliche Lieblingsstücke im Wert einer bestimmten Summe einzukaufen.
- 2) Ab dem Erreichen dieser Summe wurde den Kundinnen der Yogagutschein-Code zugesendet.
- 3) Diesen Code konnte man auf der gebrandeten Aktionswebseite des Yogaportals einlösen.
- 4) Anschließend konnten die Kundinnen über drei Monate alle Yoga-Ziele testen.

Ergebnis:

Durch die 3-monatige Testphase konnte durch die Kundinnen bei jedem Training ein **positiver Bezug** zu dem Unternehmen hergestellt werden. Die entstandene Ruhe und Gelassenheit sowie das neue positive Lebensgefühl konnten in direkten Zusammenhang mit der Marke gebracht werden.

Somit wurden die **gemessene Markenbekanntheit als auch der umgesetzte Warenwert** signifikant gesteigert. Ein voller Erfolg für Unternehmen und BONAGO.

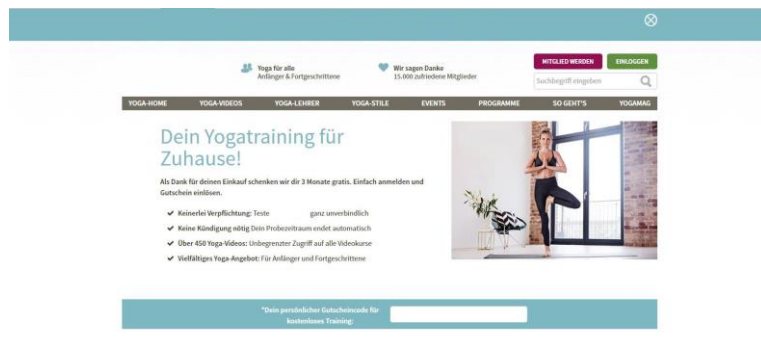


Abb.: Landingpage des Unternehmens

Diese und weitere Belohnungslösungen für Herausforderungen im Marketing und Vertrieb auch unter:
www.bonago.de/fuer-marketing-und-vertrieb

Alternativ nehmen Sie gerne direkt mit unseren Branchenexperten Kontakt auf für eine Beratung unter:
www.bonago.de/kontakt

Über BONAGO:

Die BONAGO Incentive Marketing Group GmbH wurde 2010 von Mark Gregg – dem Experten für Gutscheine und Incentives – unter Beteiligung von Hubert Burda Media gegründet. Bereits heute besetzt das junge Unternehmen eine Vorreiterposition. Als Belohnungsexperte ist BONAGO führender Anbieter passender, zielerfüllender Belohnungslösungen für Marketing, Vertrieb und Personal.

Aktuelle Trends und Themen gibt es in unserem Newsletter unter www.bonago.de/newsletter