



Herausforderung

Das internationale Modelabel Gaastra vertreibt seine maritime Kleidung neben dem stationären Handel online in acht Ländern. Für seinen Onlineshop suchte Gaastra nach einer Möglichkeit den Besuchern personalisierte Kampagnen während des Besuchs auszuspielen. Die Lösung sollte einfach zu bedienen sein und durch Automatisierung Arbeitszeit einsparen und den Umsatz steigern.

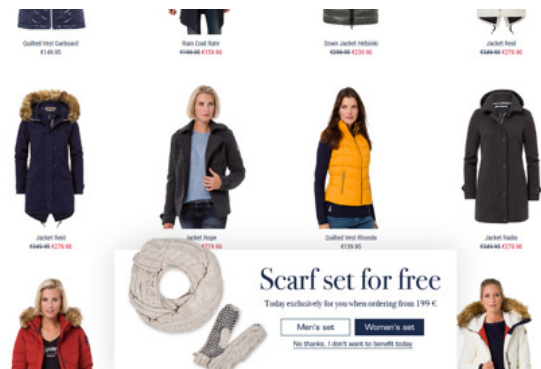
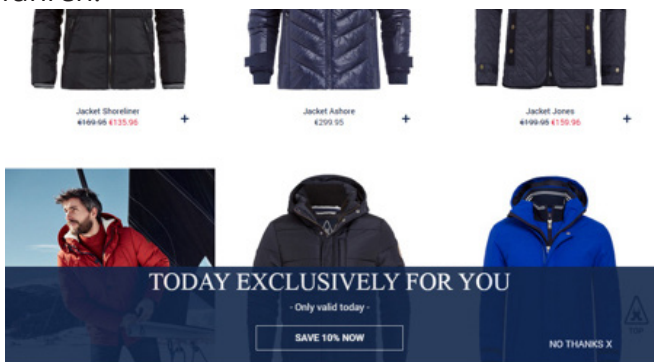
Akanoo hat uns versprochen, schnell zusätzlichen Umsatz zu generieren. Die automatische Lösung, die Kontrolle per A/B-Tests und das proaktive leidenschaftliche Team von Akanoo hat uns überzeugt und unsere Resultate deutlich verbessert.



Nico Heer - Geschäftsführer Gaastra Onlineshop

Umsetzung

Bei der Ausspielung von personalisierten Kampagnen sind der richtige Zeitpunkt, ein ansprechendes, responsives Design und die passende Kampagnenauswahl wichtig. Die Besucheranalyse im Gaastra Onlineshop zeigt, dass vor allem Rabattgutscheine und kostenlose Beigaben zur Umsatzsteigerung führen.



Rabatt-Kampagnen

- Gutschein für Kaufabbrucher mit automatischer Codeübergabe
- bis zu 40 % Mehrumsatz gegenüber der Kontrollgruppe

Gratis-Produkt-Kampagnen

- Dynamische MOVs Kampagne mit gratis Produkten als Beigabe
- bis zu 18 % Mehrumsatz gegenüber der Kontrollgruppe

Ergebnis

+21,2%
Conversion Uplift vs. Kontrollgruppe

+33,0%
Umsatzsteigerung vs. Kontrollgruppe

+5,7%
Gesamtumsatz

Wollen Sie den Umsatz Ihres Onlineshops steigern und Kaufabbrüche verhindern? Nehmen Sie noch heute unverbindlich Kontakt auf!

E-Mail: hi@akanoo.com • Telefon: +49 (0) 40 609 4623 40