



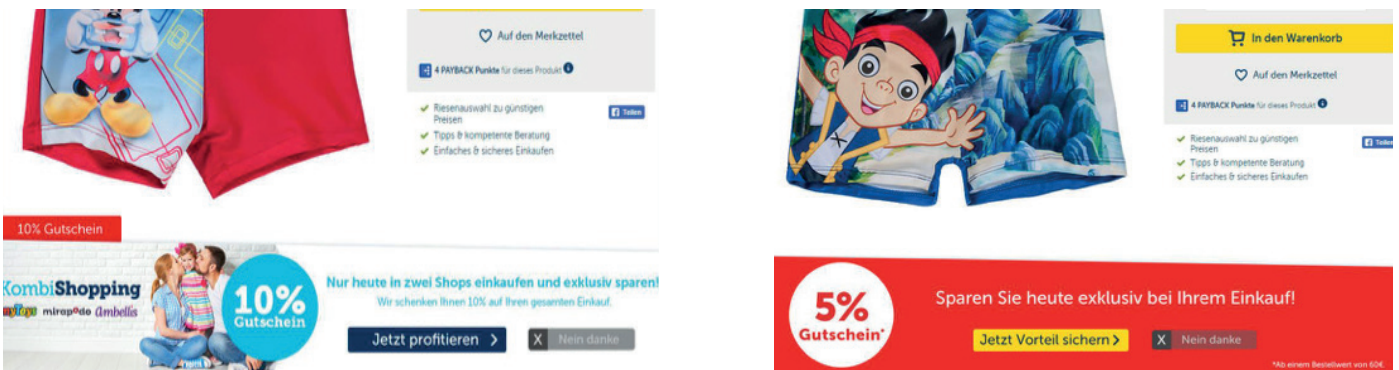
## Herausforderung

myToys ist mit rund 4 Millionen aktiven Kunden der größte deutsche Onlineshop für Spielzeuge und Produkte rund ums Kind. myToys suchte nach einer effektiven Möglichkeit zur gezielten Umsatzsteigerung durch personalisierte Kampagnen. Besonders wichtig waren diese Auswahlkriterien: zeitsparende Integration, transparente Erfolgskontrolle, regelmäßiger persönlicher Austausch und ein sehr aktiver Ansatz in Bezug auf Tests und Weiterentwicklung.

Wir haben ein Tool gesucht um in Echtzeit auf Nutzerverhalten Onsite zu reagieren. Akanoo überzeugte uns dann durch eine einfache Implementierung und einen Full-Service-Ansatz (Beratung, Erstellung, Umsetzung, Auswertung).  
myToys Onlineshop

## Umsetzung

Bei der Ausspielung von personalisierten Kampagnen sind der richtige Zeitpunkt, ein ansprechendes, responsives Design und die passende Kampagnenauswahl wichtig. Die Besucheranalyse im myToys Onlineshop zeigt, dass besonders Cross-Shopping-Kampagnen und Produktempfehlungen zur Umsatzsteigerung führen.



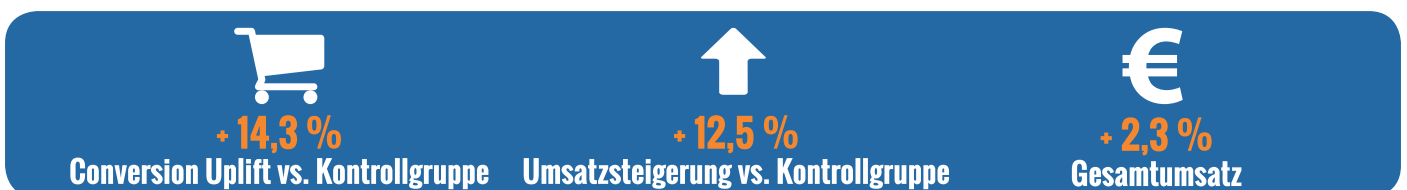
## Cross-Shopping-Kampagnen

- Besondere Angebote beim Kauf in verschiedenen Shopkategorien
- Bis zu 16 % Mehrumsatz gegenüber der Kontrollgruppe

## 5% Gutschein-Kampagnen

- 5 % Gutschein für potenzielle Nicht-Käufer
- Bis zu 13 % Mehrumsatz gegenüber der Kontrollgruppe

## Ergebnis



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

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