

Pressemitteilung zur sofortigen Veröffentlichung

Ressorts: E-Commerce, Start-up, Online-Handel, Marketing Lokal: München, Bayern

Schlagworte: E-Commerce, Online-Versandhandel, Marketing, Retargeting, Paketbeilagen, Dominik Romer, Adnymics, Shoepassion, Simon Kronseder

Shoepassion wirbt mit individuellen Paketbelegern

Wie Shoepassion mit Paketbeilagen seine Konversionsrate um 26 Prozent steigerte

Die Berliner Premium-Schuhmarke Shoepassion achtet auf einen hochwertigen Auftritt: Nicht nur die Qualität ihrer handgenähten Rahmen-Lederschuhe muss bis ins letzte Detail stimmen, auch das Versandpaket soll mit hochwertigen Verpackungsmaterialien und persönlicher Kundenansprache zum Branding passen. Deshalb setzt das Unternehmen auf die persönlich zugeschnittenen, individualisierbaren Paketbeilagen von Adnymics – und trifft damit bei seinen anspruchsvollen Kunden einen Nerv, wie eindrucksvolle Kennzahlen beweisen.

München, 28. Februar 2017 – Wenn Shoepassion-Kunden ihre handgefertigten Volllederschuhe aus dem hochwertigen Paket ziehen, begrüßt sie seit knapp einem Jahr eine aufwendig gestaltete, mehrseitige Paketbeilage– mit persönlicher Ansprache und individuell zusammengestellten Produktempfehlungen für den nächsten Kauf. Ein Gutscheincode und ein Verweis auf die nächstgelegene Filiale runden das After-Sales-Marketinginstrument ab.

Hinter der komplett im Corporate Design von Shoepassion gestalteten Beilage steht die Technologie des Münchner Start-ups Adnymics. Diese analysiert das Kauf- und Surfverhalten von Online-Käufern, generiert daraus ideale Produktangebote und erstellt hochwertige Paketbeilagen, garniert mit redaktionellen Inhalten. Die individualisierten Broschüren werden just-in-time direkt beim Versandhändler produziert und können anschließend dem Paket mit der bestellten Ware beigelegt und an den Kunden verschickt werden.

Für Shoepassion bot die Adnymics-Technologie die ideale Lösung, um einerseits Kundenbindung und Wiederkauftrate seiner anspruchsvollen Kunden zu erhöhen, andererseits den zentralen Branding-Gedanken "Qualität" bis ins Versandpaket zu verlängern. "Wir legen unsere individuell gestalteten Adnymics-Beilagen aktuell jedem Kunden in der DACH-Region ins Paket", berichtet Simon Kronseder, Head of Marketing bei Shoepassion. "Demnächst wollen wir die Beileger auch in den Landessprachen unserer wichtigsten Auslandsmärkte Polen, Großbritannien, Frankreich und den Niederlanden produzieren und den Paketen beifügen."

Konversionsrate plus 26 Prozent, Warenkorbgröße plus 62 Prozent = bis zu 100 Prozent höhere Umsätze

Der geplante internationale Einsatz der Paketbeilagen ist ein logischer Schritt, schließlich kommen die individuellen Beileger bei den DACH-Kunden bisher sehr gut an. Zwar liegt das Hauptaugenmerk des Schuhherstellers vor allem auf dem Thema Branding; dennoch produziert das Image bildende Marketinginstrument auch sehr konkrete Erfolge: Fast zwei Prozent der Shoepassion-Empfänger lösten ihre individuellen Gutschein-Codes aus den Beilagen im Shoepassion-Shop ein – im Vergleich zu herkömmlichen Paketbeilagen ein sehr guter Reaktionswert, weiß Dominik Romer, CEO von Adnymics: "Klassische Standard-Paketbeileger sind zwar eine relativ günstige, aber wenig erfolgreiche Marketingmaßnahme – ihre Konversionsrate liegt im Durchschnitt bei 0,5 bis 1 Prozent. Unsere individuellen Paketbeileger erreichen die Kunden viel besser."

Dem kann Simon Kronseder von Shoepassion nur zustimmen: Seine Kunden reagieren nicht nur deutlich häufiger auf die individuellen Paketbeilagen, sie gaben, angeregt durch die passenden

Produkttempfehlungen, auch mehr Geld aus. Die Konversionsrate der Kunden, die auf die Beileger reagierten, lag um 26 Prozent über dem Durchschnitt, ihre Warenkörbe waren um 62 Prozent praller.

Zudem konnten sie durch die Beileger viel schneller zu einem weiteren Besuch im Shoepassion-Shop verführt werden: Durchschnittlich 18 Tage nach ihrer ersten Bestellung kehrten diese Kunden zurück und kauften erneut. – Eine Ausnahmeerscheinung im Premium-Schuhmarkt. “Die Anpassung der Adnynamics-Lösung an unsere Versandprozesse ging, dank der serviceorientierten Beratung des Adnynamics-Teams, zügig vonstatten“, so das bisherige Fazit von Kronseder. “Mit Adnynamics verlängern wir sowohl unsere Beratungskompetenz wie auch Premiumqualität bis ins Paket hinein. Mit Erfolg: Die Performance-Raten der Kunden, die unsere Paketbeileger erhalten, spricht für sich.“

zugehöriges Bildmaterial: <http://bit.ly/2lC3HMZ>

Pressekontakt adnynamics GmbH

für weiterführende Materialien sowie Interview- und Terminanfragen:

Florian Klötzler

Public Relations

Tel.: +49 (0)89 2154 691 32

E-Mail: f.kloetzler@adnynamics.com

adnynamics GmbH

Dachauer Straße 15a

80335 München

Über die adnynamics GmbH

Das Münchener Start-up Adnynamics wurde Ende 2014 gegründet und bietet ein Produktionssystem zur Herstellung von intelligenten Paketbeilagen für den Online-Versandhandel. Das All-in-One-System “Target Packaging” analysiert Kauf- und Surfverhalten von Online-Käufern, generiert daraus ideale Produktangebote und druckt diese als hochwertige Paketbeilagen. Die individualisierten Broschüren werden just-in-time direkt beim Versandhändler produziert und können anschließend dem Paket mit der bestellten Ware beigelegt und an den Kunden verschickt werden. Durch die Kundenansprache mit gezielten Produktvorschlägen wird nicht nur die Kundenbindung erhöht, sondern auch Wiederkaufsraten und Umsätze gesteigert. Mit “Target Conversion” können Werbetreibende in diesen Beilegern zudem zielgerichtet Print-Anzeigen buchen.

www.adnynamics.com