# netnomics

COOP BAU+HOBBY
REFER-A-FRIEND
KAMPAGNE 2018



### COOP bau+hobby

Coop Bau+Hobby ist der führende Schweizer **Do it your-self-Markt** mit Fokus auf Garten, Haus und Hobby. Als «grüner» Baumarkt bietet Coop Bau+Hobby eine grosse Auswahl an ökologisch verantwortungsvoll hergestellten Produkten und versteht sich als der sympathische Profi für **Garten, Haus und Hobby**.

Das Sortiment im stationären Handel umfasst über 70 000 Artikel. Allein in der integrierten Bastelwelt sind über 15 000 Artikel zu finden. Im Online-Shop können Kundinnen und Kunden über 60 000 Artikel bequem von zu Hause aus bestellen. Die gekaufte Ware kann in den über 80 Verkaufsstellen sowie 580 Abholstellen abgeholt werden oder wird nach Hause geliefert.

### bau+hobby



# UNSERE HERAUSFORDERUNG

Die Erweiterung der Abonnentenbasis ist ein essentielles und anspruchsvolles Ziel für das E-Mail Marketing von Coop Bau+Hobby. Neben den Zielen der **Steigerung der Markenbekanntheit** und der klassischen Umsatzsteigerung, zielt die Refer-a-friend-Kampagne von Coop Bau+Hobby darauf ab, Bestandskunden für ihre **Treue zu belohnen**.

Treue Newsletter Abonnenten sollten Menschen aus ihrer Nähe, Freunde und Familienmitglieder davon überzeugen, sich für den Newsletter von Coop Bau+Hobby anzumelden. Basierend auf diesen Zielen hat Coop Bau+Hobby netnomics beauftragt, **eine Kampagne und eine Landingpage** zu erstellen.

## UNSER LÖSUNGS ANS ATZ LÖSUNGS ANS ATZ

Der Aufbau der Kampagne bestand aus einer **Standalone-Mail** und einem nachfolgenden Nicht-Öffner-Versand. Die Standalone-Mail spielte dabei eine zentrale Rolle, da hier die Kampagne dem Kunden erklärt wurde und dieser hier nachvollziehen konnte, welche Aktionen mit welchen Benefits belohnt wurden.

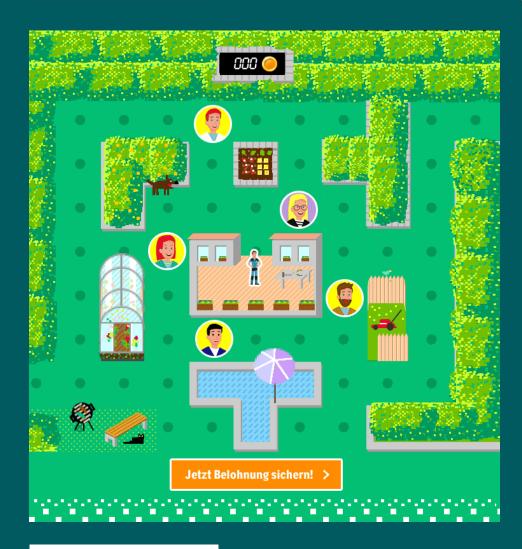
Für das Layout wurde ein **Gamification-Ansatz** gewählt, um dem Empfänger die gewollten Aktionen einfacher zu erklären und ihn stärker zu einer Interaktion zu bewegen. In Anlehnung an ein Arcade-Game der 90er Jahre wurde in der Bühne/ im Header-Bild eine **Animation** erstellt, die eine

Person beim "Einsammeln seiner/ihrer Freunde" darstellt. An dieser Stelle und in weiteren Inhalten der E-Mail wurde das Belohnungssystem erklärt, welches den Empfänger für das Weiterempfehlen prämiert.

Dabei handelte es sich um ein **dreistufiges Belohnungssystem**, welches sich auf die Anzahl der weiterempfohlenen Personen in Form von eingetragenen E-Mail Adressen bezieht. Die Kampagne wurde mithilfe eines Templates, welches im Zuge dieser Kampagne leichte Änderungen erhielt, im Classic-Content in der Salesforce-Marketing-Cloud erstellt.







STANDALONE MAILING MAILING + ANIMATION

**FULLVIEW** »

### LANDINGPAGE





Die Landingpage wurde als eine Microsite das Web-Studio der Salesforce-Marketing-Cloud erstellt und programmiert. Dabei lehnte sich die Darstellung der

Landingpage an die Standalone-E-Mail an. Auf der Landingpage wurde die Kampagne für den Kunden erneut erklärt. Hier konnten dann die Bestandskunden ihre Freunde weiterempfehlen, indem sie ihre E-Mail-Adresse eingetragen haben. Der Weiterempfohlene hat eine **personalisierte DOI** ausgespielt bekommen, in der der Name des Freundes angegeben wurde. Damit sollte sichergestellt werden, dass keine E-Mail-Adressen missbräuchlich verwendet werden. Hat der Freund/die Freundin den Weiterempfehler erkannt und die DOI bestätigt, so hat der Bestandskunde/Empfehler eine Anmeldung gutgeschrieben bekommen und näherte sich damit einer Belohnung.







## BELOHNUNGS-MAILING

Nach 14 Tagen wurden – entsprechend der Zahl der weiterempfohlenen Freunde, die die DOI bestätigt haben – die Belohnungs-E-Mails ausgespielt.





FÜR IHRE 10 EMPFEHLUNGEN

CHF 30-

für Ihren nächsten Online-Kauf E-Bon-Code: BW823C-CC92 Gültig 16.07.2018 - 30.07.2018

### Sehr geehrte/r Frau/Herr Muster,

Vielen Dank für Ihren Fleiss! XX Personen aus Ihrem Freundes- und Bekanntenpreis haben jetzt den Bau+Hobby Newsletter abonniert und verpassen keine Aktionen und wertvolle Tipps aus der Welt von Bau+Hobby mehr. Als Dankeschön erhalten Sie xy CHF bares Geld, das Sie jederzeit einlösen können

Vielen Dank für Ihre Treue!

Ihr Coop Bau&Hobby Team

Direkt einlösen! >

### Entdecken Sie die Vielfalt von Coop Bau+Hobby

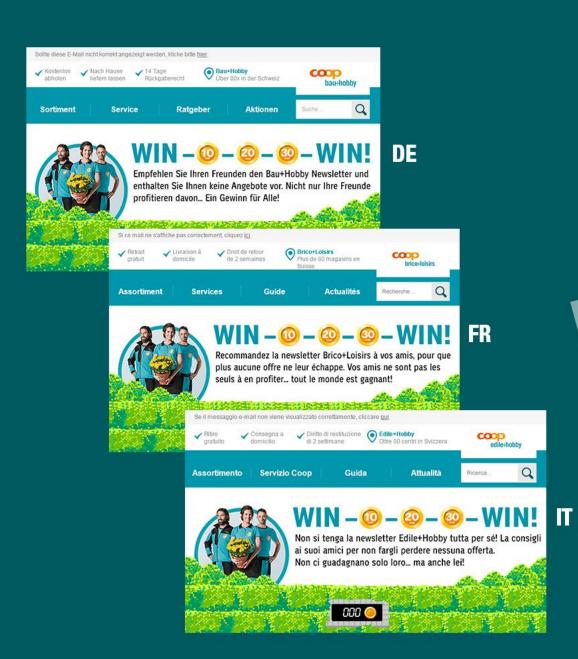






Ratgeber >

Service >



### PERSONALISIERUNG

Die Kampagne wurde stark personalisiert. Neben der **persönlichen Ansprache** in der **Betreffzeile** und im **Editorial**, wurden die Empfänger auf **deutsch**, **italienisch oder französisch** angesprochen, je nachdem in welcher Sprache der Newsletter abonniert wurde.

Zusätzlich waren die Mailings **mobil optimiert** um eine optimale Darstellung auf allen Endgeräten zu gewährleisten.

### DAS ERGEBNIS

Die Personalisierung, der Gamification-Ansatz, das Belohnungssystem und stark aktivierender Content haben dazu beigetragen, dass die Kampagne außergewöhnlich hohe Öffnungsraten und Klickraten aufweisen konnte. Eine **Steigerung der gesamten Abonnentenanzahl** konnte in vollem Umfang realisiert werden.

Im Hinblick auf die erreichten Ziele (Conversion, Umsatz, Verteilerwachstum) wird geplant, die Kampagne als eine Automation für "neue" Abonnenten, die eine bestimmte Phase im Customer-Lifecycle erreicht haben, einzustellen.

## KUNDENSTIMME FELIX STOCKER, LEITER WERBUNG COOP BAU+HOBBY



netnomics ist seit 2016 ein fester und verlässlicher Partner für Coop Bau+Hobby. Als E-Mail-Marketing-Profi begleitet uns netnomics auf **operativer und strategischer Ebene** und leistet hochgradig qualitative Arbeit. Durch neue Projekte

und Kampagnen hat netnomics großen Einfluss auf die Entwicklung unseres gewichtigen Newsletter Marketing und damit auf den regelmässigen Dialog mit unseren geschätzten Kunden. Mit der Refer-a-Friend Kampagne wurde ein weiterer erfolgreicher Meilenstein in unserer Zusammenarbeit gesetzt.

### netnomics email·social·marketing

### **Jens Hilbrands**

netnomics GmbH Großneumarkt 50 20459 Hamburg

Fon: +49 (0) 40 / 340 570 - 0

info@netnomics.com https://www.netnomics.com