

A young woman with voluminous curly hair is the central focus, wearing a bright red hoodie and resting her chin on her hand. She is sitting on a boat deck, with the blurred background showing the rigging and sails of a sailboat. The overall mood is casual and thoughtful.

**bon  
prix**  
*it's me!*

# Email Award Einreichung: Bonprix Trigger – Fast ausverkauft

Katharina Claußen, David Hageboeke  
16.03.2020 | Hamburg

# bonprix –it's me

Das Unternehmen



Gegründet 1986 als Tochterunternehmen der Otto Group



Eines der umsatzstärksten Unternehmen der Otto Group



Internationales Modeunternehmen mit Hauptsitz in Hamburg



Vertreten in 30 Ländern in Europa, Russland und in Nord- und Südamerika



3.900 Mitarbeiter weltweit davon im Kernmarkt Deutschland ca. 1.200



Fünf eigene Marken und jeden Monat eine neue Kollektion



# Der „Fast ausverkauft“ Trigger

# Die Herausforderung

# Herausforderung

Was hat uns motiviert, diesen Trigger zu entwickeln?

Der Kunde erhält bereits täglich eine Vielzahl von E-Mails.  
Wie schaffen wir es, aus der Masse herauszutreten?



# Die Lösung

# Lösung

## Relevanz und Verknappung

Erstellung einer für den Kunden hochrelevanten E-Mail durch die folgenden Inhalte:

### Artikelansicht

Kunden werden durch den „Fast ausverkauft“ Trigger auf ihre Lieblingsartikel aufmerksam gemacht

### Verknappung

Das vorhergegangene Interesse des Kunden am Artikel sowie die begrenzte Verfügbarkeit schaffen einen zusätzlichen Kaufanreiz

### Relevanz

Hohe Relevanz, da der Kunde den Artikel zuvor schon gesehen und ggf. auch in seinen Warenkorb gelegt hat

### Empfehlungen

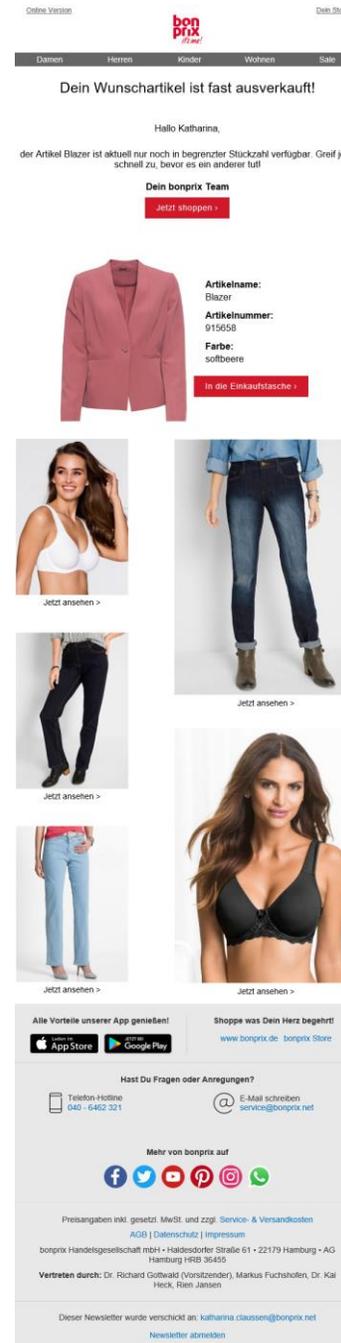
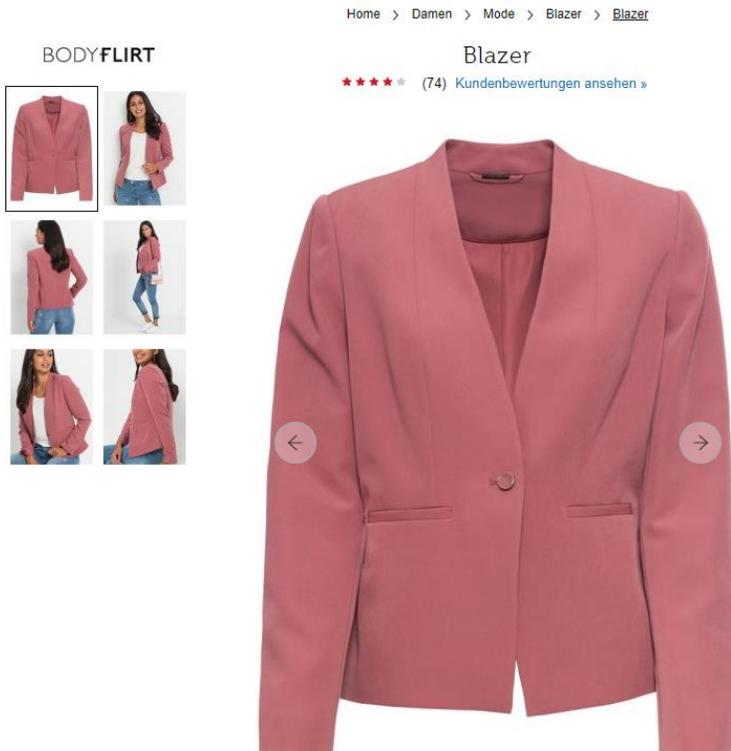
Empfehlungslogik bietet dem Kunden zu seinem Wunschartikel passende Artikel, sollte dieser bei E-Mail Erhalt schon ausverkauft sein

Wir schaffen mit dem „Fast ausverkauft“ Trigger einen weiteren, sinnvollen Touchpoint im Customer Lifecycle

# Der Trigger

# Aufbau der Mail

## Shop und Mail Ansicht



Text beinhaltet den „Fast ausverkauft“ Artikel sowie inhaltlich die Verknappung



Darstellung des „Fast ausverkauft“ Artikels



Individuelle Empfehlungen für den Kunden

# Datenselektion

Welcher Kunde erhält die E-Mail?



Bestand



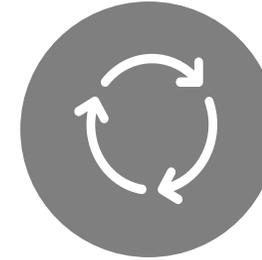
Kundenklicks



Kundenkäufe



Verfügbarkeit



Versandsperrre



Basiskriterien

Versand erfolgt stündlich

# Ergebnisse

Wie erfolgreich ist der Trigger?

	Open rate (unique)	ca. 26%
	Clicks (unique)	ca. 4,5%
	AOV	ca. 90 €
	Average Pieces	ca. 4 St.



**Sehr gute Open- und Clickrates zeigen bereits die hohe Relevanz für den Kunden**



**Kunden nutzen den Trigger auch als generellen Einsprung in den Shop und kaufen neben dem „Fast ausverkauft“ Artikel auch noch weitere**

# Ergebnisse

Vergleich mit anderen Triggern

	Fast ausverkauft	andere Trigger
 Open rate (unique)	ca. 26%	15-20%
 Clicks (unique)	ca. 4,5%	1-3%
 AOV	ca. 90 €	50-70 €
 Average Pieces	ca. 4 St.	2-3 St.



**Sehr gute Open- und Clickrates sowie Kaufzahlen, die deutlich über den Durchschnittswerten anderer Triggerkampagnen liegen, zeigen die hohe Relevanz für den Kunden**

# Optimierungsmöglichkeit

# Selektionsanpassung

Zielgruppen Split für noch mehr Relevanz

01

Fast ausverkauft Gesamtverteiler

02

Fast ausverkauft  
Warenkorb

03

Fast ausverkauft  
Preisreduzierung

04

Fast ausverkauft  
Wunschliste

A young man with curly brown hair and a blue shirt is smiling and petting a white dog. A young woman with dark curly hair, wearing a red, white, and black striped sweater over a blue denim shirt, is also smiling and looking down at the dog. A man with a beard, wearing a red shirt and a dark jacket, is partially visible on the left, also smiling. The background is a bright, outdoor setting, possibly a beach or a park.

**bon  
prix**  
*it's me!*

**Danke für eure  
Aufmerksamkeit.**