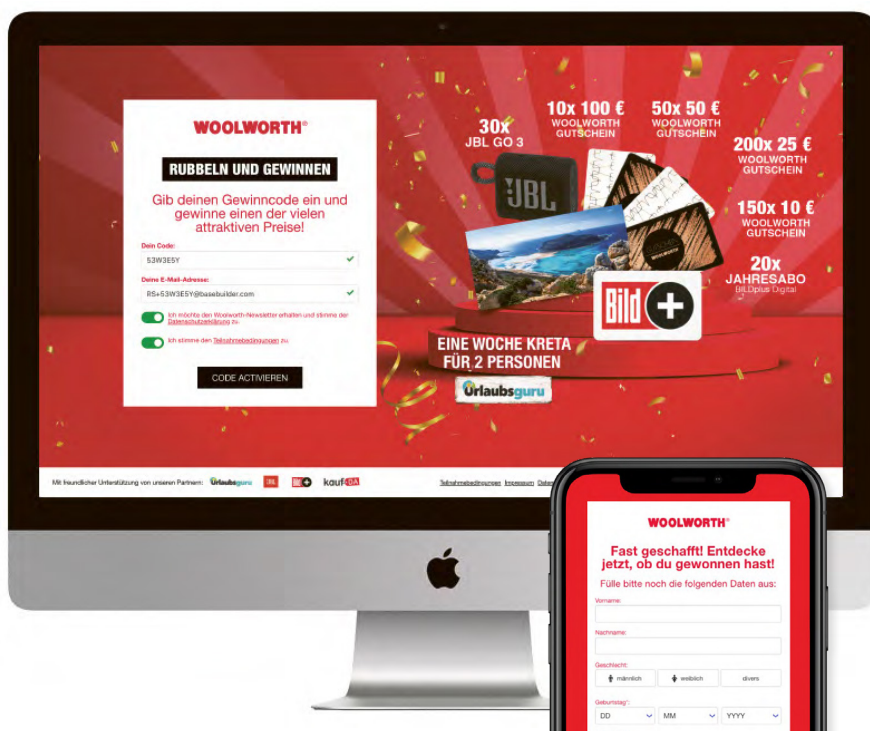


HUR WOOLWORTH ÖKADE ANTALET NYHETSREVES- PRENUMERANT- ER MED **358 %** PÅ ÅTTA VECKOR

Fallstudie | Woolworth GmbH & Basebuilder B.V. (del av Linehub)



Woolworth GmbH samarbetade med Basebuilder för att öka det digitala och butiksbaseade kundengagemanget med målet att expandera antalet prenumeranter på sitt nyhetsbrev och samtidigt skapa starkare band med offline-kunder. På åtta veckor nådde Woolworth anmärkningsvärda resultat, vilket visar styrkan hos enkla och datadrivna marknadsstrategier.

TILLVÄGAGÅNGSSÄTT

Ett av Woolworths strategiska mål var att nå kunder via både sina offline- och onlinekanaler. Kampanjens mål var:

- Att utöka nyhetsbrevsdatan
- Att samla in data och bygga en digital relation med offline-kunder
- Att påskynda övergången till enbart digital marknadsföring

Kampanjens framgång låg i dess enkelhet och användarvänlighet:

1. Under april och mars 2022 delades 3,9 miljoner skraplotter ut till kunder i närmare 500 Woolworth-butiker i Tyskland. Varje skraplotter innehöll en unik kod med en chans att vinna priser, till exempel en resa till Kreta, JBL-högtalare, Bild+ access och Woolworth-presentkort. Varje butik fick ett unikt antal kort som gjorde det möjligt för Woolworth att analysera prestationen på butiks nivå i realtid. Instruktioner på baksidan förklarade deltagandet och en QR-kod

ledde kunden till kampanjsidan. Woolworth marknadsförde kampanjen genom veckoblad, sociala medier, digitala nyhetsbrev och POS-material i butik för att öka synligheten.

”Vad gäller tryck och distribution av skraplotter gjorde Basebuilder-teamet och deras tryckpartner ett fantastiskt jobb. Kvaliteten var utmärkt, och skraplotter kom fram i rätt lådor, vid rätt tid och plats,” - Ruben Schmitz, Marknadschef på Woolworth GmbH.

2. Deltagarna ombads att angesin unika vinnarkod och e-postadress på kampanjens webbplats, med valmöjlighet att prenumerera på nyhetsbrevet.
3. För att säkerställa kvaliteten på informationen fick deltagarna ett verifieringsmail. Endast dubbel opt-in registreringar adderades till Woolworths databas, vilket förbättrade leveranssäkerheten, öppningsfrekvenser och avsändarens trovärdighet.

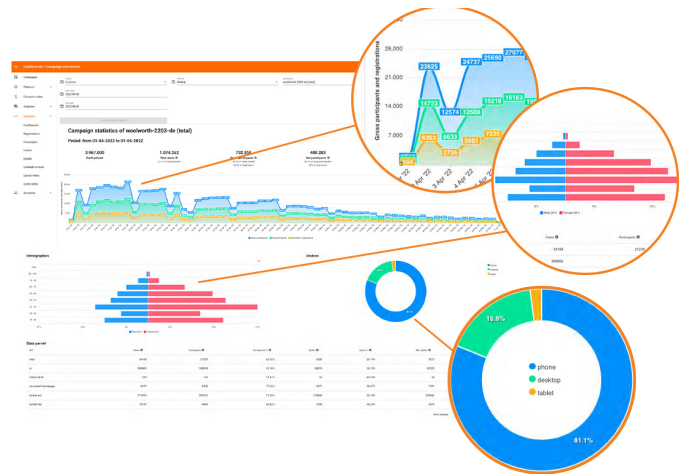
- Efter verifiering kunde deltagarna ange ytterligare information såsom namn och kön. Postnummer och födelsedatum var valfritt.
- Deltagare som inte vann huvudpriser fick en exklusiv rabatt på JBL-hörlurar och uppmanades att ladda ner appen från Woolworths partner kaufDA, som erbjuder ett digitalt alternativ till traditionella pappersbroschyrer.

”Basebuilder är professionella i varje detalj av kampanjer av den här typen. Samarbetet var smidigt och vi har inga klagomål. Kampanjen lanserades som planerat och det digitala flödet samt webbplatsen var felfri,”
 - Sophie Sobura, Online Marknadsförare på Woolworth GmbH.

RESULTAT

- 3,9 miljoner skraplotter distribuerade i 500 butiker
- 408.283 unika deltagare med en 10,5 % konverteringsgrad (med 85 % komplettering på valfria fält som kön och födelsedatum)
- 178.877 nya nyhetsbrevsprenumerationer med en konvertering på 43,8 %
- 1.500 kaufDA-appinstallationer

”De e-postadresser som vi samlade in från denna kampanj har utmärkta resultat. Avslutand av prenumerationen är minimal och öppningsfrekvenser på mellan 23 % och 28 % är jämförbara med vår organiskt byggda databas,”
 - Sophie Sobura, Online Marknadsförare på Woolworth GmbH.



REALTIDSSTATISTIK

Kampanjens resultat visades i realtid där flertalet filter och valmöjligheter är tillgängliga via vår kampanjsida. Woolworth kunde på detta sätt följa antalet deltagare, nyhetsbrevsprenumerationer, demografiska data, enhetsanvändning samt trafikens källor. Detta gjorde det möjligt för Woolworth att följa varje butiks prestation och därefter motivera samt belöna dem baserat på resultat.

SLUTSATS

Denna skraplots-kampanj visade på Woolworths framgångsrika integration av offline och online marknadsföring samt förmågan att etablera en robust digital kundbas. Kampanjens framgång har lett till planer för framtida kampanjer och bekräftar värdet av riktade, datadrivna tillvägagångssätt för kundengagemang.

KONTAKT

Låt oss nå framtida framgångar tillsammans! Kontakta oss idag och upptäck vad Basebuilder kan göra för dig.

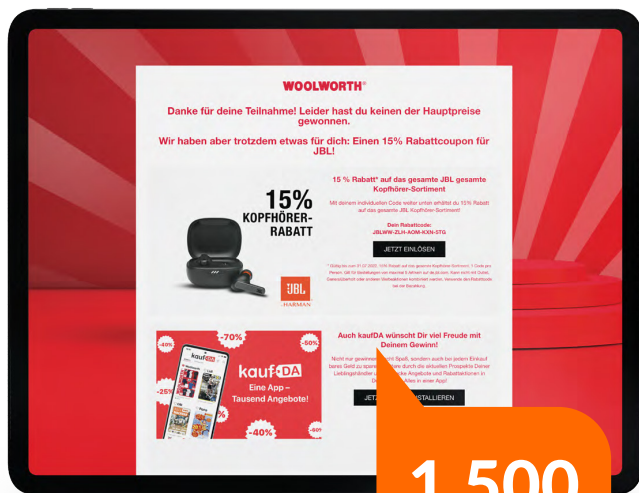
Basebuilder

Fredrik Ståhl

Sales Manager Nordics

+46729678348

fredrik.stahl@basebuilder.com



1.500

kaufDA-app-
installationer

