

minubo

MAX YOUR PROFIT



E-MAIL-MARKETING DER NÄCHSTEN GENERATION

PREDICTIVE E-MAIL-MARKETING MIT
NEXT-BEST-OFFER-KAMPAGNEN

WIE ZOOROYAL INTELLIGENTE E-MAIL-AUTOMATISIERUNG ZUR UMSATZSTEIGERUNG NUTZT

ZooRoyal

Als Onlineshop für Tierbedarf und Tierfutter konzentriert sich **ZooRoyal, ein Unternehmen der REWE GROUP**, auf den Kanal E-Mail-Kommunikation, um mit ihren Kunden in Kontakt zu bleiben. Somit ist eine nahtlose und maßgeschneiderte Kommunikationsstrategie für die Marketing- und CRM-Teams bei ZooRoyal von zentraler Bedeutung.

Die Pflege bestehender Kunden spielt im Tagesgeschäft von ZooRoyal eine große Rolle, insbesondere bei der Abwanderungsprävention und Reaktivierung. Damit sind Next-Best-Offer-E-Mail-Kampagnen ein wichtiges Instrument für das Unternehmen: Durch die Nutzung der minubo Kundensegmentierung und der Möglichkeit, diese Daten über Datenfeeds oder die API an E-Mail- und Kampagnenmanagement-Tools zu übermitteln, kann ZooRoyal Hundebesitzern Hundefutter und ergänzende Cross-Selling-Angebote genau dann anbieten, wenn sie es benötigen.



KUNDEN-
BINDUNG

Loyale Kunden sind für ZooRoyal ein wichtiger Unternehmenswert – sie haben ein erhebliches Kaufpotenzial und sind eine konstante Umsatzquelle. Die Stärkung der Beziehung zu diesen Kunden ist daher ein zentrales Ziel.



PROZESS-
EFFIZIENZ

Manuelle und zeitaufwändige Ansätze zur Kundensegmentierung müssen durch schnellere, einfach zu bedienende und automatisierte Techniken ersetzt werden, die relevante Angebote zur richtigen Zeit an die richtigen Personen liefern.

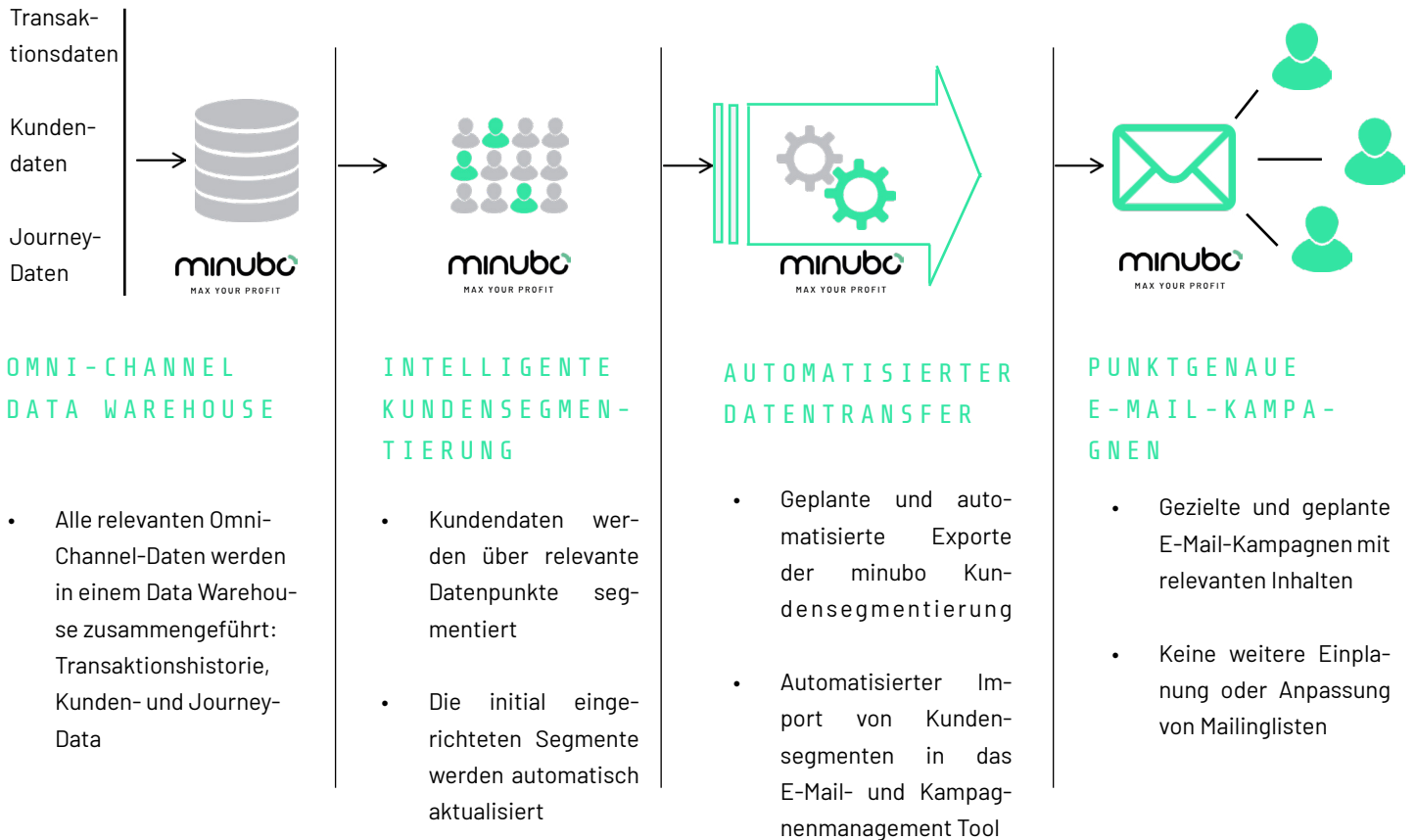


UMSATZ-
WACHSTUM

Bei einem guten Absatz geht es um Kundensegmentierung und gezielte Kommunikation: Die Optimierung der E-Mail-Marketingstrategie hilft, das Ziel zu realisieren, das Kaufpotenzial bestehender Kunden voll auszuschöpfen.

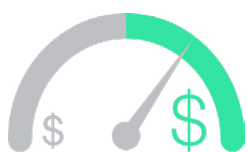
AUTOMATISIERTE NEXT-BEST-OFFER KAMPAGNEN

minubo bietet verschiedene Integrationen zu weiteren Quellen und Drittsystemen – darunter eine integrierte Anbindung der minubo Commerce Intelligence Suite an E-Mail-Marketingsysteme. Die CRM- und Marketing-Teams von ZooRoyal sind somit in der Lage, treue Kunden, die zum Rebuy anstehen, automatisch anzusprechen – mit den richtigen Produkten.



Die Segmentierungs- und Automatisierungsmöglichkeiten innerhalb dieses Tools haben einen signifikanten Einfluss auf unsere Kampagnenergebnisse!"

Thomas Johanning, Teamlead CRM, ZooRoyal



PERFORMANCE BOOST:

Höhere Open- & Click-Rates



RESSOURCEN-ERSPARNIS:

Zeitsparende Prozesse durch Automatisierung



UMSATZ-STEIGERUNG:

Höhere Konversionraten & Verkaufsquoten

DEINE MINUBO
DEMO



LASS DICH INSPIRIEREN
JETZT TERMIN VEREINBAREN
www.minubo.com

minubo