



Customer
Success Story

E-Mail-Marketing der nächsten Generation : Mehr Umsatz mit automatisierter Segmentierungsintelligenz

Predictive E-Mail-Marketing mit Next-Best-Offer-Kampagnen:

Wie ZooRoyal intelligente E-Mail-Automatisierung zur Umsatzsteigerung nutzt

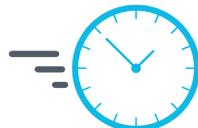
Als Onlineshop für Tierbedarf und Tierfutter konzentriert sich **ZooRoyal, ein Unternehmen der REWE GROUP**, auf den Kanal E-Mail-Kommunikation, um mit ihren Kunden in Kontakt zu bleiben. Somit ist eine nahtlose und maßgeschneiderte Kommunikationsstrategie für die Marketing- und CRM-Teams bei ZooRoyal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

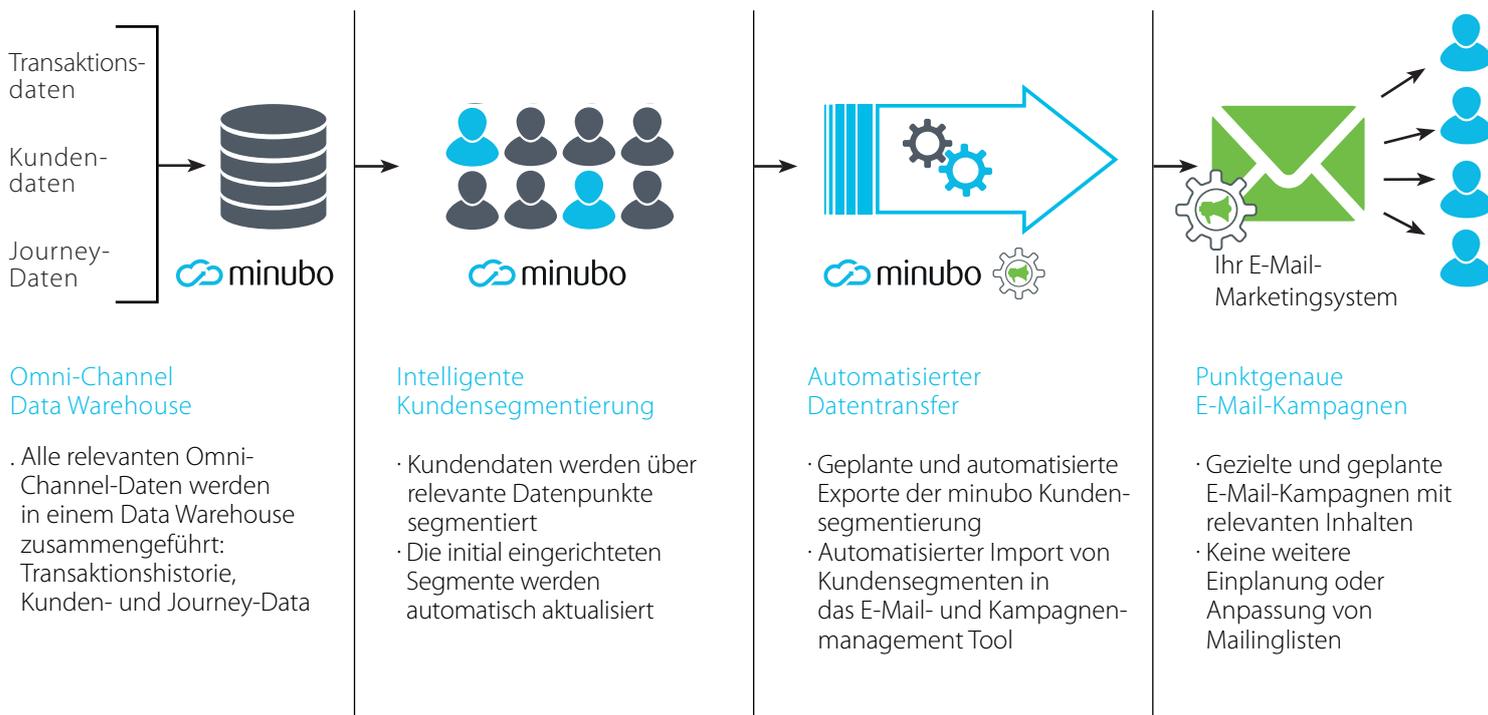


Umsatz-
wachstum

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



Ressourcensparnis:

Zeitsparende Prozesse durch Automatisierung



Umsatzsteigerung:

Höhere Konversionsraten & Verkaufsquoten

Erfahren Sie mehr über minubo:
Melden Sie sich für einen kostenlosen Discovery Call an!

Heute ist der Tag, an dem Sie proaktiv mit Ihren Daten umgehen können: Melden Sie sich für einen kostenlosen Discovery Call an und erfahren Sie, was minubo für Ihr Unternehmen tun kann. Während des Gesprächs werden wir...



...über Ihre Herausforderungen und Anforderungen sprechen
...den Mehrwert herausarbeiten, den minubo bieten kann
...mit einer persönlichen Produkttour unsere Lösung vorstellen

Jetzt registrieren unter:
minubo.com/discovery

Oder kontaktieren Sie uns direkt.
✉ contact@minubo.com
☎ +49 (0) 40 – 398 06 75-101