

MIGROS | CUMULUS-VERSAND

UNTERWEGS ZUM 1:1-APPROACH

AUFGABENSTELLUNG

Kunden erwarten auf sie zugeschnittene, relevante und übersichtlich präsentierte Angebote.

Sinkende Margen erfordern eine intelligente Angebotssteuerung: Rabatte müssen maximale Wirkung entfalten.

Digitaldruck ermöglicht weitreichende Individualisierungen. Die Vision: individualisierte 1:1-Mailings für alle Cumulus-Teilnehmer.

LÖSUNG

Die Cumulus-Daten ermöglichen das Identifizieren persönlicher Kaufgewohnheiten. Um der 1:1-Kommunikation näherzukommen, wurde ein hoch individualisiertes Werbegefäss entwickelt. Jedem Kunden werden individuell auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Angebote präsentiert. Das Kommunikationsformat erfüllt hohe technische, logistische, gestalterische und kommunikative Kriterien und ist für Cumulus-Teilnehmer als Mehrwert erkennbar.

Mit Vollfarb-Digitaldruck werden heute

- über 80 000 individuelle Versionen realisiert
- unterschiedliche Angebote und Promotionshebel getestet, analysiert und laufend verfeinert
- Potenziale effizient genutzt und keine Rabatte verschenkt
- Inspiration und Promotion getrennt.

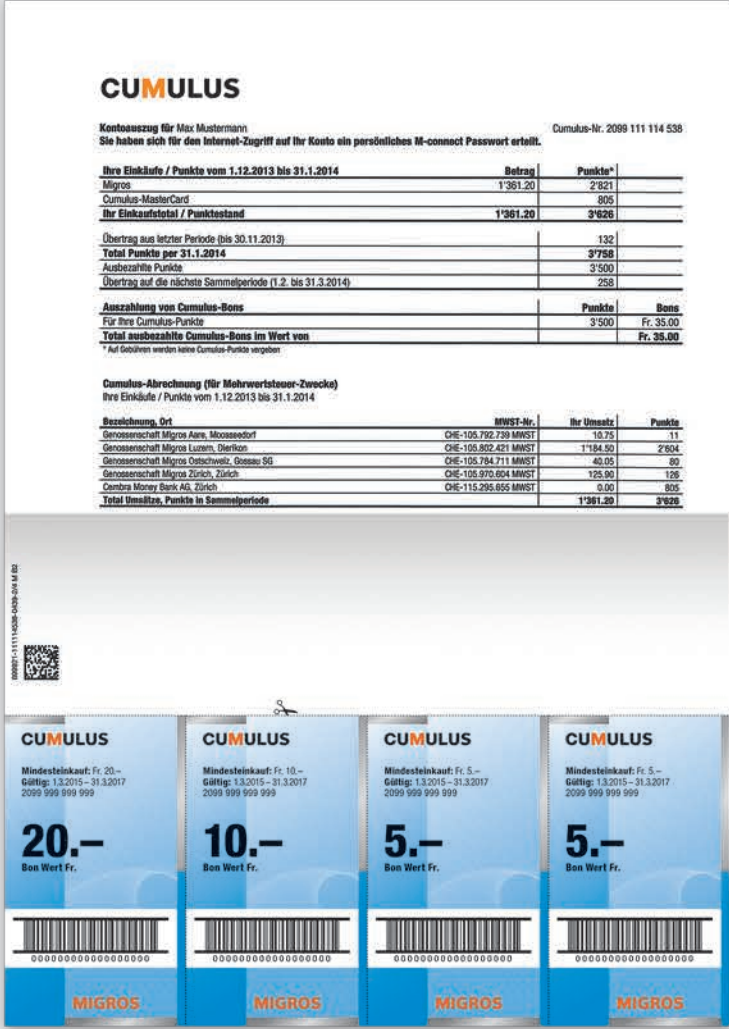
EFFIZIENZ

Die Einlösequote einzelner Angebote konnte mehr als verzehnfacht werden:

- Die Quote für ph-Balance schnellte von 0,82 % auf 10,84 % hoch.
- Vom Bon für Kneipp Duschpflege wurden statt bisher 0,5 % neu 5,06 % eingelöst.

Bei vergleichbaren Kosten.

Klare Erkenntnis: Das bisherige Kaufverhalten ist der wichtigste Erfolgsfaktor, intelligente Zielgruppen-Selektion bleibt wichtiger als jeder Promotionshebel.



Couponbogen (bis zu 80 000 individuelle Versionen), Brief und Kontoauszug

Magazin
Cover und Innenseiten



Beispielhafte
Vorteilcoupons
Vorder-/Rückseite

