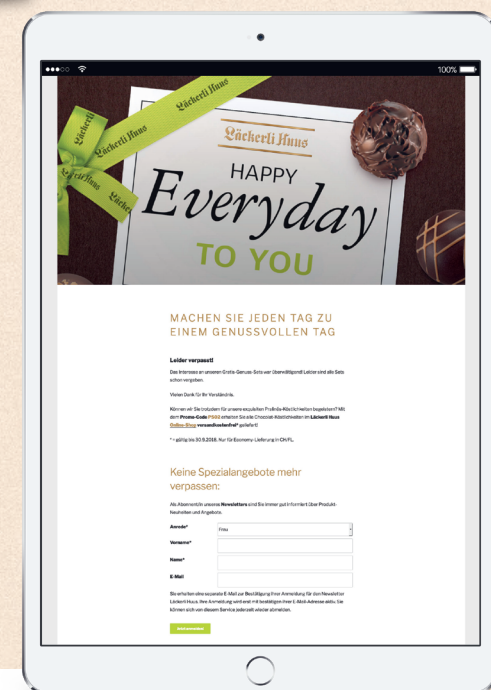


Happy Everyday to you!

Teaser



Landingpage



Aufgabenstellung

Die Basler Lächerli aus dem Lächerli Huus sind weltbekannt. Doch das Unternehmen konzentriert sich nicht nur auf diesen beliebten Bestseller, sondern hat das Sortiment laufend weiterentwickelt. Nebst Rahmtäfel und diversen Biscuitspezialitäten gehören seit neuestem auch feinste Pralinés, Truffes und Tafelschokoladen zum Sortiment. Um das Bewusstsein für diese noch wenig bekannten Schokolade-Spezialitäten zu schärfen und konkrete Kunden für diese neue Produktkategorie zu gewinnen, lancierte das Lächerli Huus im Frühling 2018 eine breit angelegte Testkampagne zur Neukunden-Gewinnung.

Lösung

Produktdegustation statt Werbeversprechen. Mit einer kostenlosen Degustationsbox sollen potenzielle Kunden direkt von den hochwertigen Pralinés überzeugt werden. Der Kampagne-Slogan «Happy Everyday to you» vermittelt zudem die Botschaft, dass die extra-frischen Pralinés aus Basel so unveranschlagt gut sind, dass man sich damit am liebsten täglich verwöhnt und jeden Tag zu einem genussvollen Tag macht.

Die potenziellen Schokoladen-Liebhaber generierte man gleich selbst. Ein Teaser-Angebot für Gratis-Pralinés wurde über verschiedene Kanäle distribuiert und generierte produktaffine Empfänger-Adressen. Innert Wochenfrist erhielten diese drei exklusive Pralinés zugestellt, zusammen mit einer Information über die neue Schokoladenwelt sowie einem personalisierten Willkommensangebot. Besteller und Nicht-Besteller erhielten in den folgenden Wochen umfassende Nachfass-Aktivitäten (Direct Response Cards).

Sampling



Nachfass



Ergebnisse

Die Gewinnung der Empfänger-Adressen hat alle Erwartungen übertroffen. Bis zu 26%! Response wurden erzielt. Die Hälfte davon via Landingpage. Aber auch die Bestellungen auf die Degustations-Box können sich sehen lassen. Unter Berücksichtigung der Nachfass-Aktivitäten waren je nach Adressquelle Bestellquoten von über 10% und ein Warenwert von 100 Franken keine Seltenheit.

Adressgewinnung:

- Verteilung von 50'000 Teaser-Angebotsflyern und 100'000 Impressions über digitale Kanäle
- ca. 10'000 Anforderungen Degustationsboxen
- Je nach Adress-Gewinnungsquelle bis über 20% Response

Degustationsbox:

- Versand von 5'000 Boxen (verfügbare Anzahl Boxen war limitiert)
- Über 300 Erst-Bestellungen mit attraktivem Warenwert von gegen CHF 100
- Je nach Adressquelle = bis über 10% Bestellquote
- Überdurchschnittliches Bestellverhalten im Rahmen der Folgeaktivitäten