



metro
boutique

Omnichannel Leadgenerierung und Verkaufsförderung

Über Metro Boutique

Metro Boutique ist seit über 30 Jahren ein führender Schweizer Fashion-Anbieter und betreibt heute 22 Filialen mit einzigartigem Ladendesign und einen Onlineshop. Metro Boutique steht für Bekleidung, Schuhe und Accessoires der angesagtesten Marken und bietet stets die neusten Trends.

Herausforderung

Metro Boutique wollte seine online und offline Kanäle besser miteinander verknüpfen, um die Chancen des Omnichannel-Marketing besser zu nutzen. Insbesondere wollte Metro Boutique dadurch mehr Abonnenten für seinen Newsletter gewinnen, um die Kundenbindung zu steigern. Zudem sollen Zusatzverkäufe im Onlineshop und in den Filialen erzielt werden und die Online-Reichweite und Bekanntheit soll gesteigert werden.

Massnahmen

Gonnado hat einen umfassenden Onlinemarketing-Funnel für Metro Boutique realisiert. Dabei wurden Neukunden durch Google Ads und Facebook Ads beworben und auf den Onlineshop geleitet. Die Besucher des Onlineshops wurden mit den On-Site Layer von Gonnado mit einem CHF 10.- Gutschein zum Kauf animiert. Mit Retargeting-Anzeigen wurden verlorene Besucher zurückgewonnen. Zudem wurden in den Filialen POS-Displays mit QR-Codes und Mobile-Landingpages angebracht und Flyer wurden in die Einkaufstaschen und Pakete beigelegt.

25x

Newsletter Abonnenten

-61%

tieferer Cost per Sale

+90%

höherer Warenkorbwert

34x

Return on Ad Spend

Google
Partner

gonnado



Ergebnisse

Metro Boutique konnte seine monatlichen Newsletter-Anmeldungen seit dem Beginn der Partnerschaft mit Gonnado um mehr als das 25-fache steigern. Von den gewonnenen Leads haben mehr als ein Drittel innerhalb von einem Monat einen Einkauf getätigt. Im Vergleich zu übrigen Online-Kampagnen von Metro Boutique, konnte der CPS (Cost per Sale) der Google Ads und Facebook Ads um 61% gesenkt werden. Gleichzeitig haben die generierten Verkäufe eine 90% höheren Warenkorbwert als der Durchschnitt erzielt. Insgesamt hat die Kampagne einen attraktiven ROAS (Return on Ad Spends) von 34x erzielt.

Erfolge

Die Kunden haben die Kampagne sehr gut aufgenommen. Dank der Einfachheit der Tools von Gonnado, hat die Abwicklung in den Filialen gut und schnell geklappt. Metro Boutique hat die Reichweite seines Newsletter zudem um ein vielfaches erhöhen können und erzielt eine attraktive Rendite mit dem Performance Marketing von Gonnado. Durch die Schaltung der Online-Kampagnen bei Google, Facebook und 2 Mio. weiteren Websites erreicht Metro Boutique heute ein grösseres Publikum im Internet und kann seine Bekanntheit weiter steigern.

«Die Abwicklung der Mobile-Coupons in den Filialen hat sehr gut geklappt. Es war uns wichtig, dass dies einfach und schnell geht. Nebst dem erzielten Umsatz finden wir das massive Wachstum unserer Newsletter-Abonnenten und die hohe Online-Reichweite besonders cool.»

Sabrina Schwab,
Marketingleiterin bei Metro
Boutique