

CASE STUDY



LEBENSMITTELEINZELHANDEL

MULTI CAMPAIGN REWARDS AND INCENTIVE SHOP



ÜBERSICHT

Kurzvorstellung	Seite 02
Anforderung	Seite 03
Lösung	Seite 04
Ergebnis	Seite 05

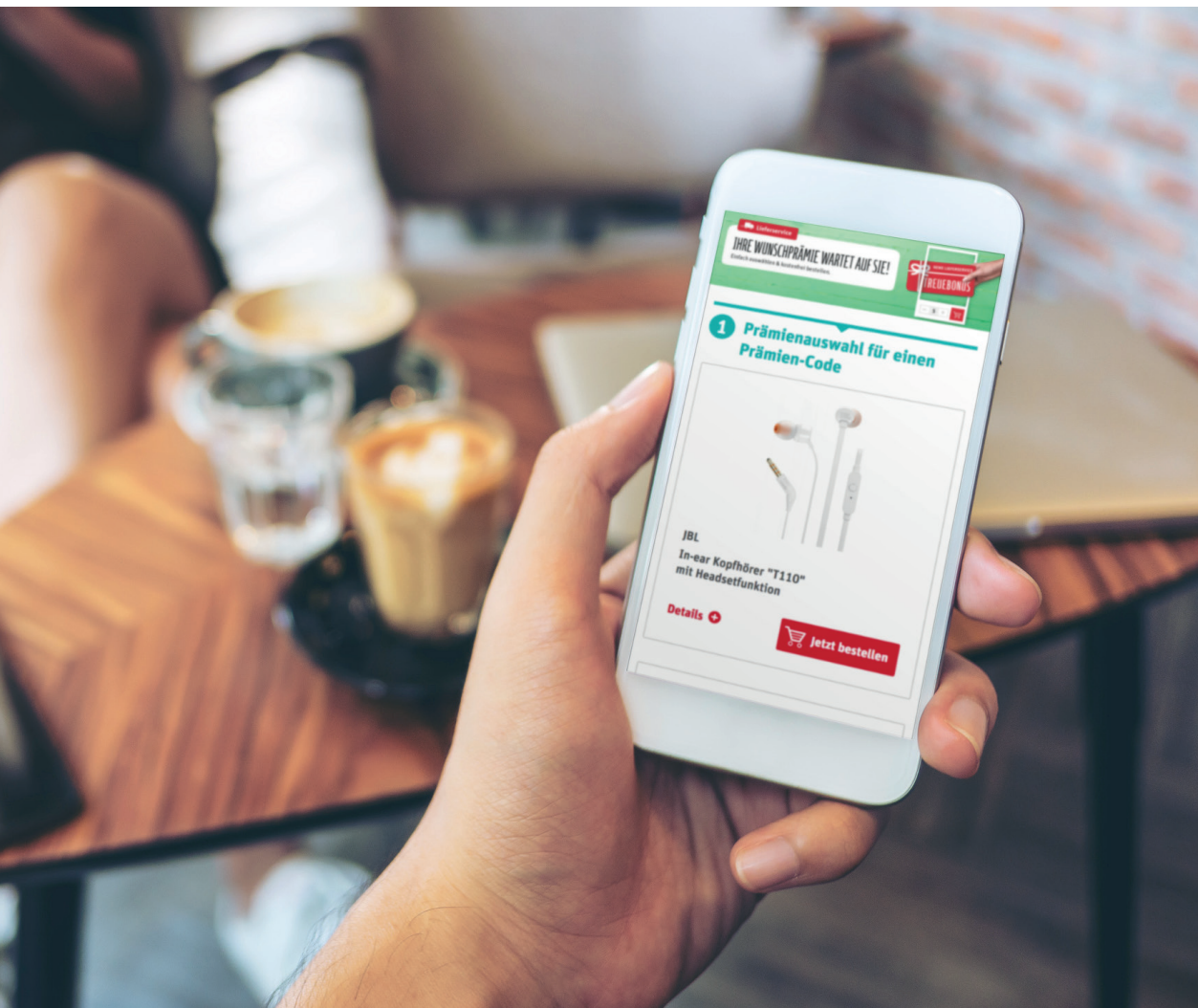
KURZVORSTELLUNG

Der Begriff des Lebensmitteleinzelhandels (LEH) umfasst eine Vielfalt an Händlerformen. Im engerem Sinne umfasst der LEH den stationären Einzelhandel mit den Betriebsformen der Supermärkte, Discounter, Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser. Aus funktionaler Perspektive definiert sich die Handelsaktivität des LEHs durch den Verkauf von Lebensmitteln an Endverbraucher.

Diese Case Study wird im Folgenden anhand eines Beispiels aus dem LEH darstellen, inwieweit Living Bytes einem Kunden, der sowohl stationär als auch online tätig ist, bei dem Aufbau eines „Multi Campaign Rewards and Incentives Shop“ unterstützt hat.

Aus Gründen der Übersichtlichkeit gliedert sich die Case Study in die Anforderungen des LEH-Kunden, den Lösungsansatz von Living Bytes und das Ergebnis der Zusammenarbeit.





ANFORDERUNG

Im Jahr 2016 schrieb ein europaweit tätiger LEH-Konzern ein Projekt aus, das den Aufbau und die Durchführung eines Treueprogramms für Deutschland beinhaltetete.

Zielgruppe des Treueprogramms sollten die Online-Shopper des LEH-Konzerns sein. Living Bytes bewarb sich als Full-Service-Agentur auf die Ausschreibung.

Programmname: Treuebonus

Laufzeit von: 01.04.2017

Laufzeit bis: 31.12.2017

Prämienstufen: 3

LÖSUNG

Um den ausgeschriebenen Anforderungen des LEH-Kunden gerecht zu werden, bot Living Bytes für den Aufbau des Treueprogramms eine Landingpage bzw. Prämienshop-Lösung im Responsive Design mit kundeneigener URL an. Das Design der Landingpage konnte an das Corporate Design des LEH-Kunden angepasst werden.

Die Lösung beinhaltete die Landingpage für die Shopper sowie einen Backendbereich für den LEH-Kunden. Über den Backendbereich konnte der LEH-Kunde die Prämiencodes generieren und downloaden sowie alle relevanten Informationen wie bspw. die Bestellungen on demand einsehen.



Shop-Lösungen

- Bonuspunkteshops
- Prämienshops
- Gutscheinhops
- Werbemittelshops

Prämienmanagement

- Einkauf
- Übernahme Warenrisiko
- Lagerhaltung
- Einzelversand
- After-Sales-Service

Neben den technischen Voraussetzungen konzipierte Living Bytes ein Prämienmanagement. Die angebotenen Prämien wurden in diesem Zusammenhang in drei Wertstufen mit jeweils 1, 2 oder 3 Codes unterteilt, wobei die Codes variabel einlösbar waren. Im vom LEH-Kunden ausgeschriebenen Aktionszeitraum war es somit möglich, dass die Shopper bis zu drei Codes einlösen konnten.

Das Prämienangebot bestand neben Sachprämien wie bspw. In-Ear-Kopfhörern von JBL aus digitalen Gutscheinen von namenhaften Anbietern (Adidas bis Zalando). Zudem bot Living Bytes dem Kunden die Möglichkeit, eigene digitale Gutscheine aufzunehmen, die sowohl stationär als auch online einlösbar waren. Als Full-Service-Agentur trug Living Bytes das gesamte Warenrisiko. Das bedeutete, dass nur die eingelösten Codes bzw. die tatsächlich ausgelieferten Prämien zu den im Vorfeld vereinbarten Konditionen berechnet wurden.

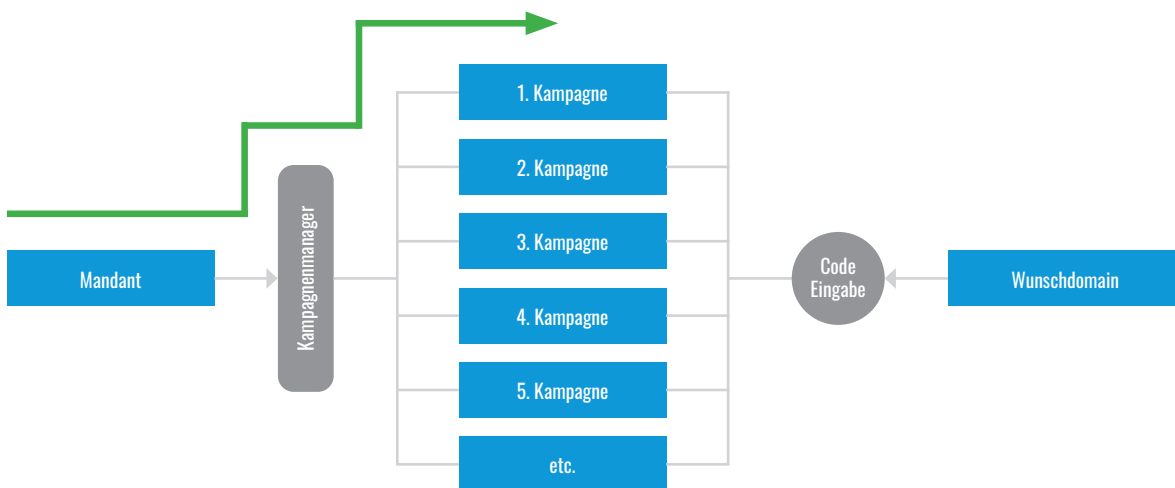
Darüber hinaus übernahm Living Bytes den Einzelversand an die Prämienempfänger inklusive des After-Sales-Service. Der Einzelversand von Sachprämien erfolgte per Paket, die digitalen Gutscheine wurden auf Wunsch des LEH-Kunden per E-Mail versendet.

ERGEBNIS

Die angebotenen Leistungen im Sinne des Aufbaus eines deutschen Treueprogramms durch Living Bytes überzeugten den LEH-Kunden. Dieser beauftragte Living Bytes mit der Umsetzung des Treueprogramms. Living Bytes konnte den LEH-Kunden mit seinem Full-Service-Angebot überzeugen, sodass dieser bis Ende des Jahres 2020 fünf weitere Landingpages bzw. Prämien-shop-Lösungen mit jeweils eigener URL beauftragte.

Insgesamt wurden über 20 Einzelkampagnen für unterschiedliche Anlässe und Zielgruppen mit verschiedenen Prämien durchgeführt. Diese reichten von Sachprämien über digitale Anbieter-Gutscheine (Adidas bis Zalando) bis hin zu Artikeln mit Branding des LEH-Kunden wie z.B. eine Aufbewahrungsdose aus Glas mit einem luftdichten Deckel aus natürlichem Bambus.

Auf Basis der gesammelten Erfahrungswerte hat Living Bytes Anfang 2021 die neue Prämien-shop-Lösung „LOYALTYnow“ entwickelt. Diese ermöglicht es dem LEH-Kunden über nur eine Landingpage eine unbegrenzte Anzahl von Kampagnen für unterschiedlichste Zielgruppen und Anlässe durchzuführen.



Aufgrund der neuen Flexibilität sowie durch das schnellere Aufsetzen neuer Kampagnen und der damit einhergehenden Kosteneffizienz ist der LEH-Kunde gern auf die neue Prämienshop-Lösung „LOYALTYnow“ umgestiegen.

NEUGIERIG GEWORDEN?

Jetzt Online-Demo anfragen!

Tel. +49 (0)40 / 55 620 34 - 0

Mail info@livingbytes.de



LIVING BYTES KUNDENBINDUNGS- UND
KUNDENGEWINNUNGSPROGRAMME GMBH
HOLSTEINER CHAUSSEE 183A
22457 HAMBURG

TEL. +49 (0)40 / 55 620 34 - 0
FAX +49 (0)40 / 55 620 34 - 60

MAIL INFO@LIVINGBYTES.DE
WEB WWW.LIVINGBYTES.DE

