



AT INTERNET

Digital Intelligence Solutions

vente-privee 

**vente-privéé nutzt Digital Analytics Daten
für seine erfolgreiche Mobil-Strategie**

CASE STUDY

Kunde:
vente-privee

vente-privee 

Branche:
E-commerce

Anbieter:
AT Internet

Schlüsselzahlen:

- 24 Millionen Mitglieder
- 3,5 Millionen individuelle Besucher pro Tag
- € 1,7 Mrd. Brutto-Umsatz im Jahr 2014

Lösung:
• Analytics Suite

Vorteile:

- Optimierung der Benutzererfahrung auf allen Geräten (Smartphones, Computer und Tablets)
- Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit der Produktblätter und Visuals
- Neue spezifische Funktionen für mobile Endgeräte



JULIEN BIZET

Manager für Projekte und Innovation
Marketing - vente-privee

EINFÜHRUNG

Der Pionier und Marktführer des Online-Flash-Vertriebs in Frankreich, vente-privee, ist eine echte Erfolgsgeschichte in der europäischen digitalen Szene.

Mit 1,7 Milliarden Euro Bruttoumsatz im Jahr 2014 zählt vente-privee 24 Millionen Mitglieder und ist in 8 Ländern präsent.

Anfänglich spezialisiert auf den Vertrieb von Lagerüberbeständen für Mode und Haushaltswaren, positioniert sich vente-privee heute als Generator der Sichtbarkeit für Marken.

Mit 3,5 Millionen individuellen Besuchern täglich und 10.000 neuen Mitgliedern pro Tag in ganz Europa, generiert vente-privee mehr als 50 % ihrer Verkaufserlöse über Mobiltelefon – was etwa 70 % der Gesamtzahl der Besuche entspricht.

EIN PAAR ZAHLEN



24 MILLIONEN MITGLIEDER SIND:

- . Sehr engagiert
- . Markenbewusst
- . E-shopper



10.000 NEUE MITGLIEDER

Pro Tag in Europa



3,5 MILLIONEN

Individuelle Besucher pro Tag in Europa



53 MINUTEN

Werden auf der Website verbracht - in Frankreich, pro Monat, pro Person



49% ALLER EINNAHMEN UND 70% ALLER BESUCHE

Werden über Mobile generiert

HERAUSFORDERUNG

Mit ihrem Geschäftsmodell rund um Blitzverkäufe hat vente-privee das traditionelle Vertriebsmodell erschüttert: durch Kosteneinsparungen für den Kunden, den Begriff der Dringlichkeit (kurze Verkaufszeiträume, begrenzte Mengen) und regelmäßig programmierte Verkaufsbeginnzeiten.

Diese erfolgreiche Kombination hat auch den starken Anstieg von Besuchen von Mobiltelefonen und Tablets aus gefördert (und beschleunigt).

Die zentrale Herausforderung für Vente-Privée ist daher, zu verstehen und vorauszusagen, wie Benutzer sich tatsächlich über Geräte verhalten – und die Auswirkungen dieser Verhaltensweisen auf Konversionen – um die Besonderheiten der einzelnen Geräte optimal zu nutzen und das kanalübergreifende Gesamtkundenerlebnis zu verbessern.

Das Nachverfolgen von Kundenerfahrungen und Touchpoints auf Geräten hat sich in der Tat zu einer der großen Herausforderungen in der digitalen Kommunikation entwickelt und bleibt für viele Unternehmen aufgrund von Lücken in der Benutzeridentifikation über Geräte eine komplexe Angelegenheit. Vente-Privée ist es gelungen, dieses Problem zu umgehen: Ihre Mitglieder müssen sich, unabhängig vom verwendeten Gerät, anmelden, um auf Website-Inhalte und Verkäufe zuzugreifen.

Die Erkennung der Benutzer während des gesamten Kaufprozesses über ihren Login ermöglicht es Vente-Privée nicht nur, ihr geräteübergreifendes Verhalten zu verfolgen, sondern auch alle Schritte ihres Einkaufs mit Profildaten für jedes Mitglied zu verbinden.

Vente-Privées Marketingteams können dann die Gesamtheit der Verbraucherinteraktionen auf verschiedenen Geräten (Smartphones, Tablets und Computer) verfolgen.

WICHTIGE ZIELE

- Gründliche Untersuchung des Kaufverhaltens: Tageszeit, zu der die Produkte angesehen werden, Besonderheiten der Verwendung jedes Geräts, bevorzugte Produktthemen ...
- Anvisierung der verschiedenen Benutzerprofile von Vente-Privee
- Erstellung von Empfehlungen zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit basierend auf gesammelten Daten

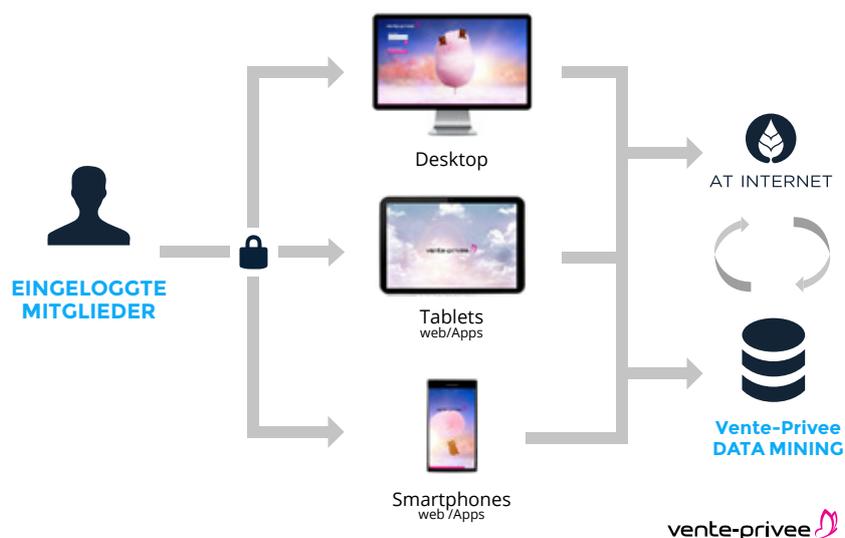


Dank der Verbindung zwischen AT Internets API und unserer Data Mart haben wir eine Ansicht, die aus Marketing-Sicht quantitativ, verhaltensorientiert und auch segmentiert ist.“



LÖSUNG

Mit der Analytics Suite von AT Internet kann Vente-Privee ihre Besuchermessung auf Smartphone, Tablet und Computern konsolidieren. Diese einheitliche Ansicht wird auch von Vente-Privees Datamart dank API-Technologie gespeist.



Es werden Daten zwischen beiden Systemen ausgetauscht, um sowohl die CRM-Datenbanken mit Traffic-Volumen und Verhaltensdaten aufzufüllen als auch die Analytics Suite mit Nutzerprofilen (sozioökonomische Kategorie, Alter, Geschlecht usw.) zu speisen. Data-Mining-Teams können auch erweiterte Korrelationen nach Produktlinie, nach Ausgaben pro spezifischem Produkt, Marke usw. ausführen.

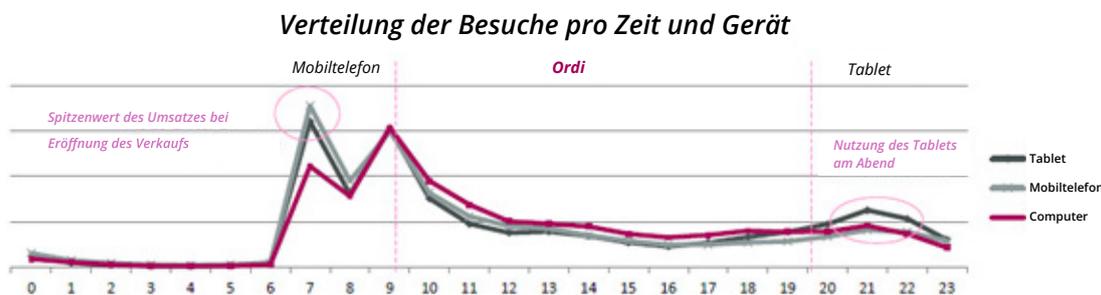
Werfen wir nun einen genaueren Blick auf die Analyse des Verbraucherverhaltens nach Gerät.

ANALYSEN UND ERGEBNISSE

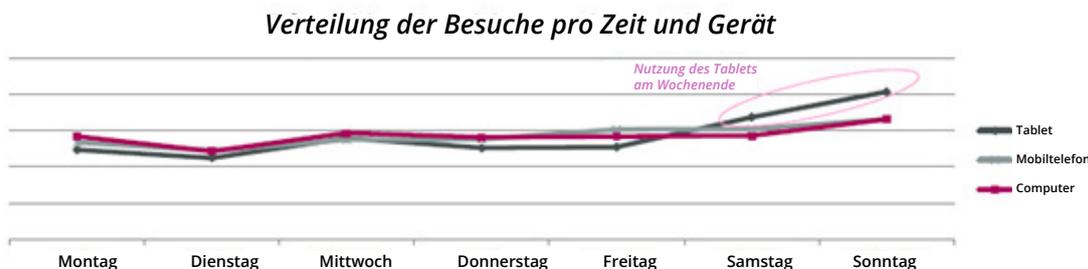
Basierend auf den gesammelten Daten aus der Analytics Suite zeigen wir hier ein paar Analysen der Nutzung und Verhaltensweisen von Mitgliedern von vente-privee.

EIN GERÄT FÜR JEDE TAGESZEIT

Auf der Website von Vente-Privée sehen wir eine Spitze von Umsätzen, die um 07.00 Uhr morgens von Mobiltelefonen aus generiert wurden. Diese Uhrzeit entspricht der Eröffnung des Verkaufs auf der Website und kann durch die begrenzten Bestandsmengen und das „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“-Prinzip erklärt werden. In der unten stehenden Grafik ist die Dominanz der Mobiltelefonnutzung aufgrund von Käufen während des morgendlichen Wegs zur Arbeit erkennbar.



Auf der anderen Seite stellen wir fest, dass das Tablet in den Abendstunden und an Wochenenden den anderen Geräten deutlich vorgezogen wird.



JEDES GERÄT HAT SEINE BESONDERHEITEN

Durch Analyse von Daten pro Gerät sind die Marketingteams von Vente Privée zu wichtigen Erkenntnissen gekommen.

Viele verschiedene Verwendungsmöglichkeiten

Für die gleiche Benutzergruppe können Verhaltensweisen von einem Gerät zum anderen stark variieren.

- Auf dem Mobiltelefon dominiert die Suche nach sofortigen Gelegenheiten: Benutzer gehen eine große Anzahl von Verkäufen und Produkten in kurzer Zeit durch.
- Auf Computern ist das Verhalten exploratorischer: Die Benutzer wenden sogar noch mehr Zeit für eine begrenzte Zahl von Verkäufen auf.

Doch selbst wenn Apps 70 % des mobilen Traffics ausmachen, stellen wir letztendlich fest, dass die Konversionsraten mit der Bildschirmgröße geringer werden.

Benutzerprofile werden eindeutig identifiziert.

- Smartphone-Nutzer sind oft junge Männer.
- Tablet-Nutzer (insbesondere iPads) stammen aus hohen sozioökonomischen Gruppen.

Vermarktung & Geräte

Das verwendete Gerät erweist sich als ausschlaggebender Faktor für die Art der angesehenen und vor allem der gekauften Produkte. So fördert zum Beispiel ein kürzerer Verkaufsweg über das Mobiltelefon allgemeinere Verkäufe mit geringerem Engagement, wie Modeaccessoires oder Wohndekoration, während Reisepakete und teurere Einkäufe häufiger über Rechner und Tablet getätigt werden.

FAZIT

Angereicherte Analysedaten ermöglichen es Vente-Privee, Besonderheiten im Verhalten und den Transaktionen der einzelnen Geräte sowie deren Nutzung gemäß dem Kundenprofil aufzuspüren und zu erkennen.

Das Mobiltelefon hat seine Fähigkeit erwiesen, das Kundenverhalten hinsichtlich der Frage, wie häufig und wann die Benutzer Produkte ansehen, der Art der angesehenen und gekauften Produkte und ob der Kauf spontan oder geplant erfolgt, nachhaltig zu ändern.



Die Zahl der Besuche ist klar gestiegen, mit einem Mobil-Anteil von 70% des Traffics 2015, über alle Länder hinweg.



Auf Grundlage dieser Analysen betreibt Vente Privee seine „Mobile only“-Strategie und hat Maßnahmen eingeführt, um:

- Ihre Vermarktung an jedes spezifische Gerät anzupassen;
- Den Verkaufsprozess über Mobiltelefon zu straffen und zu verkürzen;
- Funktionen für Mobiltelefone zu entwickeln: zum Beispiel App für Apple Watch, „Le Pass“-Anwendung oder „Le Voyage“-Anwendung;

VORTEILE

- Verbesserung der Benutzererfahrung auf allen Geräten (Smartphones, Computern und Tablets);
- Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit der Produktblätter und Visuals;
- Ergänzung neuer mobiltelefonspezifischer Funktionen



AT INTERNET

Digital Intelligence Solutions

Über AT Internet

Als einer der weltweit führenden Anbieter für Digital Intelligence Lösungen, unterstützt AT Internet seit 1996 Unternehmen dabei, ihre digitale Performance auf allen Kanälen zu messen und zu optimieren. Die Expertise von AT Internet erstreckt sich von der Rohdatensammlung über deren Verarbeitung in Echtzeit bis zur Analyse und dem Gewinn von Insights. Die Anwendungen der AT Internet Analytics Suite bieten verlässliche, kontextbezogene und anwendbare Informationen. Das Angebot von AT Internet ist skalierbar und komplett modular aufgebaut, sodass es sich an Unternehmen in allen Branchen anpasst: E-Commerce, Medien, Finanzen und Corporate. Die Lösungen sind besonders nutzerfreundlich und berücksichtigen sowohl die Bedürfnisse von Neulingen als auch die von Experten im Bereich Digital Analytics und Data Mining. Der Nutzen von AT Internets Analytics Suite und die Qualität der begleitenden Serviceleistungen (Beratung, Schulung und Support) sind weltweit anerkannt. AT Internet hat mehr als 3.800 Kunden aus allen Branchen auf der ganzen Welt. Mit über 200 Angestellten sowie seinen Kunden, Niederlassungen und Partnern ist das Unternehmen in 32 Ländern vertreten.

Über vente-privee.com

vente-privee.com („private Verkäufe« auf Französisch) hat das Konzept für Online-Blitz-Verkäufe eingeführt und ist weltweit führend im Sektor. Das seit 2001 auf den Verkauf von Markenüberbeständen spezialisierte Unternehmen bietet exklusiv für seine 24 Millionen Mitglieder in Europa Online-Verkäufe an. Die Anmeldung im Vente-privee.com-Club ist gratis und ohne Kaufverpflichtung. Die Angebote sind nur für begrenzte Zeit (3 bis 5 Tage) verfügbar und werden in enger Zusammenarbeit mit mehr als 2.700 großen internationalen Marken in allen Produktkategorien durchgeführt: Konfektionsware, Homewear, Wein, Spielzeug, Sport, Hightech usw. Dank ihrer Partnerschaften mit anderen Marken kann vente-privee.com unwiderstehliche Rabatte anbieten (50 - 70 %). Mit 2.500 Mitarbeitern in 8 europäischen Ländern generierte vente-privee.com im Jahr 2014 einen Bruttoumsatz von 1,7 Mrd. Euro.

SIND SIE BEREIT DAS WAHRE POTENTIAL IHRER DATEN ZU ENTDECKEN?

Fordern Sie Ihre kostenlose Testversion an auf www.atinternet.com



Folgen Sie uns auf
TWITTER



Folgen Sie uns auf
LINKEDIN



Folgen Sie uns auf
YOUTUBE



Folgen Sie uns auf
DA BLOG



Folgen Sie uns auf
SLIDESHARE