

AUDIENCE **SERV**

# CASE STUDY

**ET ERNA**

INDUSTRY: FASHION

GEO: GERMANIA



# ETERNA : L'AZIENDA

ETERNA

In qualità di **produttore leader** di moda, ETERNA si affida a una moda responsabile e di alta qualità dal 1863. Nel 2019 l'azienda ha raggiunto **106 milioni di euro di fatturato in oltre 40 paesi**, mirando ad arrivare alla prima posizione in Europa.

Per **aumentare la crescita** dell'azienda, ETERNA vuole **acquisire** nuovi contatti ed **incrementare** le vendite. A tal fine, ETERNA sta cercando un partner affidabile per scalare l'acquisizione di clienti.

- Industry: Fashion
- GEO: Germania
- Sito: <https://www.eterna.de/>

## LA SFIDA

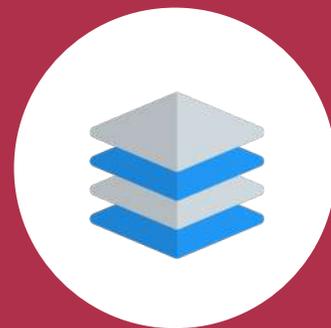
ETERNA ha utilizzato vari strumenti e canali per la generazione di leads negli ultimi anni. Nonostante i risultati complessivamente buoni, ETERNA è alla ricerca di una soluzione efficace che fornisca **leads qualitative**, a costi **competitivi**. Per ETERNA, la buona qualità è caratterizzata da dati conformi al GDPR e da un chiaro interesse dell'utente per la moda di alta qualità.

# GLI OBIETTIVI



## Lead Generation Efficiente

ETERNA vorrebbe generare lead qualitativi in modo efficiente per far crescere il suo business. Un ampio database internazionale è fondamentale per le campagne e-mail, pianificate a livello europeo.



## Attenzione alla protezione di dati

ETERNA attribuisce particolare importanza alla protezione dei dati personali degli utenti. Per questo motivo, il produttore di moda è alla ricerca di un partner dall'Europa, che garantisca il rigoroso rispetto delle normative europee applicabili, come il GDPR.

# LA NOSTRA SOLUZIONE

Audience Serv offre un servizio **altamente personalizzato di email marketing**. Tramite i nostri servizi, gli advertisers possono raggiungere **il pubblico ideale e convertirli** in nuovi **clienti**. Utilizzando il nostro database costantemente aggiornato, possiamo garantire dati **conformi a GDPR e opt-in**.



# LA CAMPAGNA

Per aumentare i saldi estivi, ETERNA vorrebbe utilizzare il canale Email per raggiungere i propri obiettivi. In particolare, Eterna mira ad espandere la propria clientela in Germania.

Il gruppo target per la campagna è così definito:

- 🔧 Genere: uomini e donne
- 🔧 Età: 30+
- 🔧 Interessi: Shopping e Fashion
- 🔧 Ulteriori caratteristiche: Potere di acquisto medio/alto
- 🔧 GEO: Germania

ETERNA

Hemden und Blusen  
**SSV**  
**-21% extra**  
auf SALE\*

**-21%  
EXTRA\***

EXTRA-SALE-Code im Warenkorb eingeben:

**S4L3FN8**

Nur gültig bis 13.08.2020

[SALE HERREN >](#) [SALE DAMEN >](#)

\*Gültig beim Kauf von bereits reduzierten Artikeln bis spätestens 13.08.2020 im ETERNA Onlineshop ([www.eterna.de](http://www.eterna.de)) ab einem Mindesteinkaufswert von 49 EUR (nach Retoure). Nicht mit anderen Gutscheinen- und Rabattaktionen kombinierbar. Sonderaktionen können ausgeschlossen sein. Eine Rückvergütung auf bereits getätigte Einkäufe sowie die Barauszahlung des Betrags sind nicht möglich.  
Nicht gültig für den Kauf von Custom-Made-Hemden, Gutschein-Cards sowie Behelfs-Schutzmasken.

✓ Kauf auf Rechnung    ✓ Versandkostenfreie Lieferung    ✓ Kostenloser Rückversand

**Kundenservice**  
Haben Sie Fragen, oder möchten Sie Feedback geben, wenden Sie sich [hier an unseren Kundenservice](#).

# IL PROCESSO

Audience Serv utilizza contatti conformi al GDPR per veicolare la campagna.

All'inizio di ogni attività, Audience Serv verifica vari parametri per identificare il set-up ideale per la campagna.

Gli utenti del gruppo target hanno mostrato un'interazione particolarmente elevata nei fine settimana e la sera. L'invio è stato pianificato in base a queste caratteristiche.

Grazie all'ottimizzazione della campagna, il **tasso di apertura** per la Germania è **umentato, dal 22% al 47%**.

La campagna si svolge in 3 fasi:

## FASE 1: SEGMENTAZIONE DATABASE

I record di dati vengono definiti in base alle opzioni di segmentazione.

## FASE 2: TARGETIZZAZIONE INTELLIGENTE

Invio di e-mail al gruppo target e conversione in potenziali clienti.

## FASE 3: PERFEZIONAMENTO DELLA CAMPAGNA

La campagna è costantemente monitorata. In questo modo, i nostri professionisti possono ottimizzare l'invio in tempo reale e perfezionare la strategia.

# I RISULTATI



Con l'aiuto della nostra soluzione di email marketing altamente personalizzata, ETERNA è stata in grado di ottenere conversioni elevate, generare lead conformi al GDPR e conquistare clienti soddisfatti.

Sulla base delle opzioni di segmentazione selezionate, Audience Serv ha identificato e raggiunto potenziali clienti. Grazie allo stretto monitoraggio e affinamento delle campagne, abbiamo ottenuto ottimi risultati. Utilizzando la nostra soluzione basata sui dati, i costi per la generazione di lead e la conversione sono diminuiti rispetto ad altri canali. Il ROI è stato notevolmente migliorato.

## I RISULTATI QUANTITATIVI



Volume disponibile in Germania  
**15 MLN. DI CONTATTI**



Tasso di apertura medio  
**37%**



Click rate medio  
**1.4%**

# TESTIMONIAL

*“Abbiamo avuto un’ottima esperienza con Audience Serv e abbiamo già implementato diverse campagne con lo specialista internazionale del targeting.*

*Siamo molto soddisfatti degli ottimi risultati e del team competente. L'intero processo è progettato per essere molto trasparente. In questo modo, si è sempre informati sullo stato e sui KPI della campagna. Abbiamo beneficiato della qualità del servizio clienti fin dalla fase di pianificazione, perché il nostro referente è stato in grado di aiutarci con preziosi suggerimenti per rendere le nostre campagne un successo”*

**CONSTANZE CRULL, ONLINE MARKETING MANAGER, ETERNA**

# CONTATTI

DOMANDE?

## AUDIENCE SERV

Audience Serv GmbH  
Schönhauser Allee 36, Haus 4  
10435 Berlino

+49 30 467 2401-0  
info@audienceserv.com  
www.audienceserv.com

BVDW  
MITGLIED

iab.

opa  
SIGNATAIRE  
DE LA CHARTRE  
E-MAIL

DDV