

nosto 

+ **OXID**
esales

CASE STUDY | MYBOSHI

Geschickt eingefädelt: myboshis Personalisierungsstrategie

Über myboshi



Myboshi ist eine der bekanntesten Marken im Handarbeitsbereich, welche die gesamte Wertschöpfungskette des Handarbeitens mit ihren Produkten abbildet. Seit der Gründung 2009 bietet myboshi ihren Kunden das Komplettpaket an: Mit den myboshi-Büchern und Anleitungen und der myboshi-Wolle kann sich jeder sein eigenes handgearbeitetes Produkt gestalten oder es fertig kaufen. Das „my“ in myboshi steht für die eigene Kreativität der DIY-Kunden. Zudem hat myboshi einen stetig wachsenden Marktplatz für Handarbeitsideen aufgebaut, auf dem Designer von Anleitungen und deren Kunden zusammengeführt werden.

Herausforderung

Als USP gilt die Varianten- und Produktvielfalt von myboshi, welche den Vertrieb über den stationären Handel fast unmöglich macht. Myboshi entschied sich demnach für den Onlinehandel und suchte eine Shop-Plattform auf der sie Eigenentwicklungen einbringen konnte. Da Handarbeiten sehr individuelle Produkte sind, war eine personalisierte Online-Beratung sehr wichtig für myboshi. Das Unternehmen brauchte zudem eine übersichtliche Lösung, die den Kunden beim Navigieren der Seite helfen würde, um das richtige Produkt zu finden.

Lösung

Warum Oxid?

- » Frei verfügbare und sichere Open Source Software
- » Einwandfreier Support
- » Große deutschsprachige Community
- » Optimale Performance und einfacher, modularer Aufbau

Warum Nosto?

- » Faires Preismodell und starkes Support-Team
- » Intuitive Benutzeroberfläche und leichter Zugriff auf unterschiedliche Marketing-Technologien (Emails, Pop-ups, Facebook Ads)
- » Nosto vereinfacht das Einstellen von Cross-Seller Artikeln, die automatisiert und in Echtzeit angezeigt werden
- » Innovative Algorithmen zur Personalisierung der Customer Journey

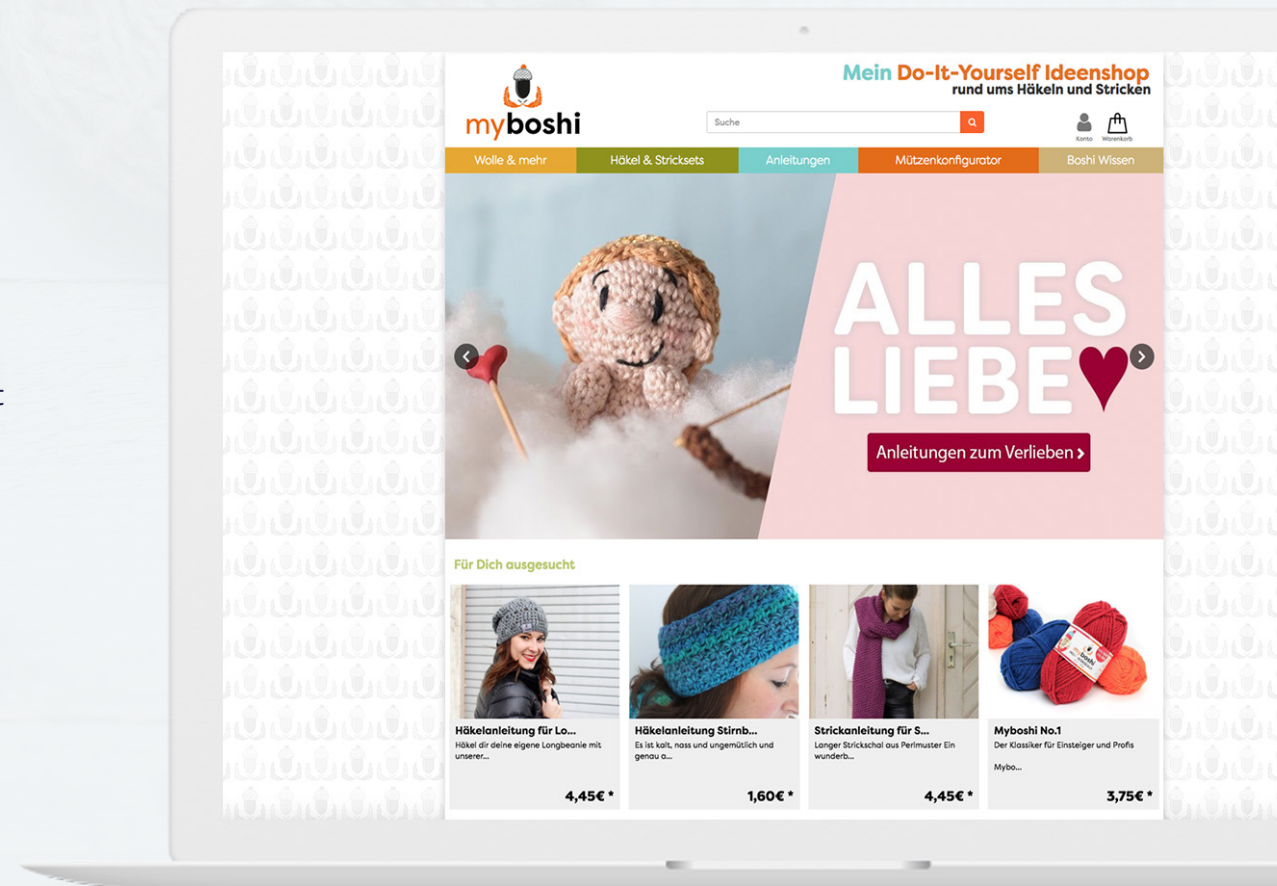
Personalisierte Onsite Produktempfehlungen



- » Myboshi personalisiert die Startseite mit relevanten Empfehlungen für wiederkehrende Kunden
- » Bestseller werden auf den Kategorieseiten gezeigt, um den Einstieg für Neukunden zu erleichtern
- » Intelligente Cross-Seller werden automatisiert und in Echtzeit auf den Produktseiten eingesetzt
- » Personalisierte Empfehlungen, basierend auf der Surfhistorie der Kunden, werden im Warenkorb gezeigt

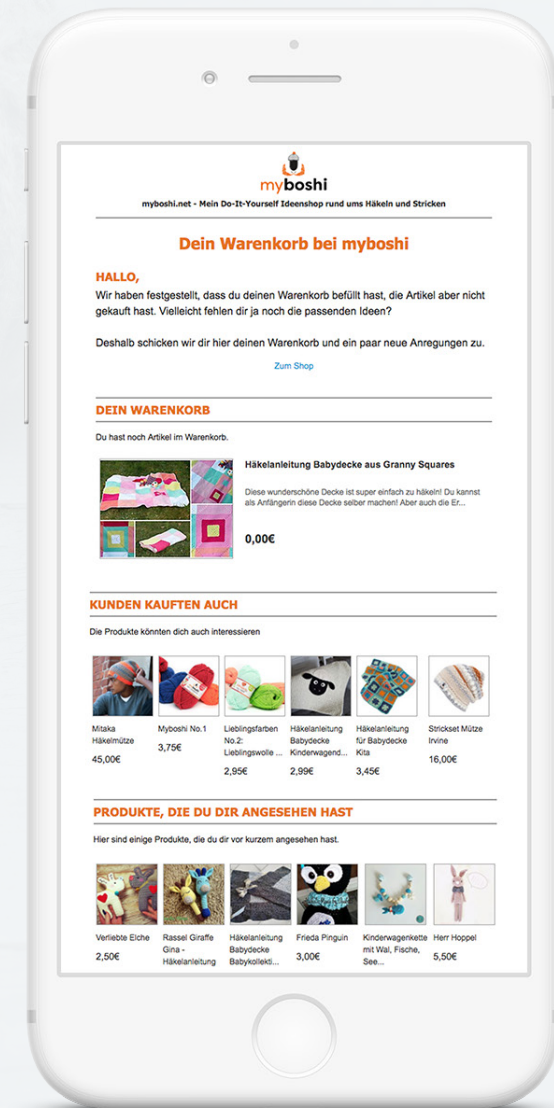
Konsumenten, die einer personalisierten Customer Journey über Nosto folgen, konvertieren 5,5-mal besser als herkömmliche Webseitenbesucher

Der durchschnittliche Warenkorbwert eines Nosto-Besuchers liegt um 45% höher als bei einem Kunden, der nicht mit Nosto interagiert hat



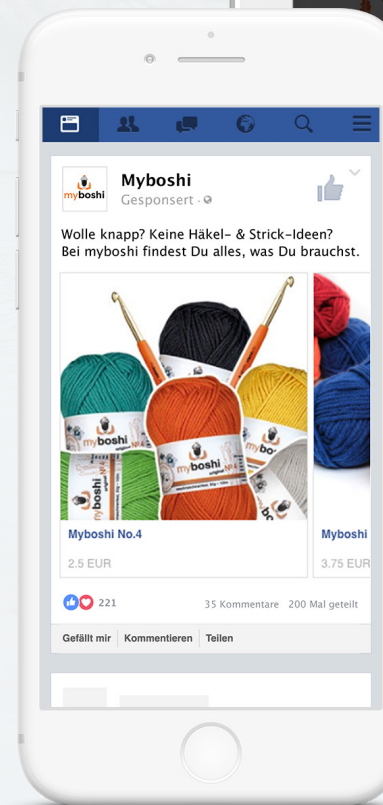
Personalisierte Emails

- » Trigger-gesteuerte Emails wie z.B. Order Follow-up werden eingesetzt, um Kunden zum Wiederkauf zu motivieren.
Das Ergebnis? Klickraten von bis zu 41%
- » Warenkorbabbrecher Emails werden verschickt, um Kunden an die Produkte zu erinnern, die sie zurückgelassen haben.
Das Ergebnis? Eine Konvertierungsrate von 32%



Personalisierte Facebook Ads & Onsite Pop-ups

- » **Personalisierte Facebook Ads** werden beim Retargeting eingesetzt, um Bestandskunden zum Wiederkauf zu inspirieren
- » **Onsite Pop-ups:** Myboshi bietet Besuchern beim Verlassen der Seite einen 5% Rabatt an



Testimonial



“ Die Zusammenarbeit von Nosto und myboshi führt dazu, dass wir unsere gesetzten Ziele schneller und einfacher erreichen können. So können wir unseren technischen Vorsprung in der Handarbeitsbranche auch gegenüber fremdfinanzierten Start-ups weiter ausbauen.”

Thomas Jaenisch | Geschäftsführer von myboshi



**Möchten Sie mehr über
Nosto erfahren?**

Demo buchen! >>

nosto.com/de



**Möchten Sie mehr über
OXID erfahren?**

Demo buchen! >>

oxid-esales.com

Nosto bietet Onlinehändlern eine komplette Personalisierungslösung und ermöglicht Ihnen somit jedem Kunden überall und jederzeit ein personalisiertes Shopping-Erlebnis zu bieten. Nosto verbindet die Stärke der Personalisierung mit einfacher Bedienbarkeit und ermöglicht Händlern somit 1:1 personalisierte Multichannel Marketingkampagnen zu erstellen, launchen und optimieren - ganz ohne Hilfe der IT. Führende Handelsmarken in mehr als 100 Ländern nutzen Nosto, um ihren Umsatz zu steigern. Nosto unterstützt seine Händler aus den Niederlassungen in Helsinki, Berlin, Stockholm, London, New York und Los Angeles.

Die OXID eSales AG gehört zu den führenden Anbietern von E-Commerce-Lösungen und Dienstleistungen. Auf Basis der OXID-Plattform lassen sich skalierbare, modulare und hochwertige Webshops in allen Branchen, für B2B ebenso wie für B2C, aufsetzen und effizient betreiben. Im B2C-Geschäft vertrauen Unternehmen wie Melitta, Trigema, Lascana, oder Intersport auf OXID. Die umfassende Lösung für B2B-Shopbetreiber nutzen unter anderem 3M, Murrelektronik oder Unilever Food Solutions. Die modulare Standardsoftware wird dabei von über 150 Solution Partnern nach Wunsch implementiert, eine stetig wachsende Open Source-Gemeinde sorgt stets für neue und marktgerechte Impulse, mit der die Software voll dem Bedarf entspricht. Webshop, Mobile und Point of Sale (POS) decken dabei das volle Multichannel-Spektrum ab.