

## ÜBER DEN KUNDEN

Scarosso ist ein junges italienisches Mode Label, welches im Jahr 2010 an der berühmten Bocconi Universität gegründet wurde. Seitdem ist Scarosso zum Marktführer für hochwertige, handgefertigte italienische Schuhe zu fairen Preisen geworden.

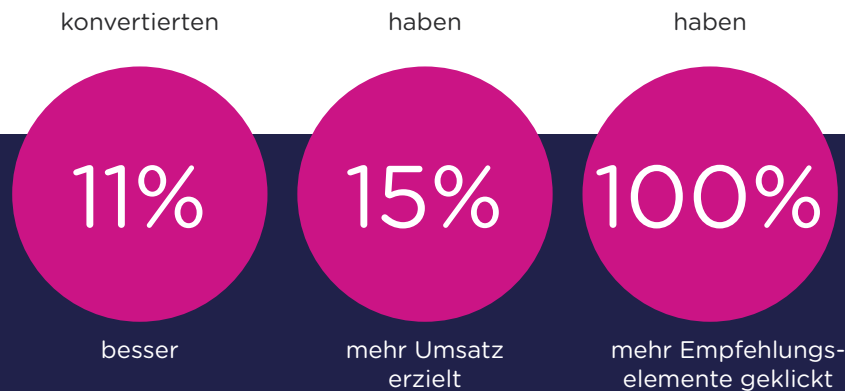
## HERAUSFORDERUNG

Scarosso hat erhebliche interne Ressourcen für die Artikelpflege bzw. Pflege von Komplementärprodukten auf der Artikelseite verwendet. Darüber hinaus mussten nicht verfügbare Produkte manuell aus den Empfehlungen entfernt werden.

## WARUM NOSTO

Nosto bietet eine einfache und risikofreie Implementierung, die Scarosso's Online Shop nicht belastet. Eine Vielzahl von A/B Tests hat die Effektivität von Nosto bestätigt und unsere Konvertierungsraten erhöht sowie den manuellen Pflegeaufwand signifikant gesenkt.

## Kunden, denen Nosto Produktempfehlungen gezeigt wurden



## LÖSUNG

- Cross-Sell Funktionen wurden auf der Artikeldetailseite hinzugefügt
- Die am meisten verkauften Produkte der Kategorie werden ebenfalls auf der Artikeldetailseite angezeigt
- Ein innovativer dualer Upselling Ansatz wurde auf der Warenkorbseite verwendet
- Empfehlung, welche auf der Surfhistorie des Nutzers basieren, haben das Shopping-Erlebnis im gesamten Online Shop verbessert.

## ERGEBNISSE

Das Split Testing hat die Performance von Nosto validiert und folgende Ergebnisse geliefert:

- Eine Verbesserung der Konvertierungsrate um 11%
- Eine Erhöhung der Umsätze um 15%, dies impliziert eine starke Erhöhung der durchschnittlichen Warenkörbe
- Eine Verbesserung der User Experience, durch eine Verbesserung der Klickrate der Empfehlungen von über 100%

“Unsere Lieblingsfunktion von Nosto ist die einfache Anpassung der Empfehlungen, welche Änderungen innerhalb weniger Sekunden zulässt. Dies verschafft uns hohe Flexibilität bei der Anpassung der Empfehlungen an die aktuellen Bedürfnisse unserer Kunden. Der Kunde ist immer König bei uns, somit ist dies eine wichtige Funktion um unsere Ziele zu erreichen.”

— Joe Gemayel (MBA), Head of Project and Product Management (IT)



# Fallstudie: Scarosso

Nosto hat den Scarosso Umsatz um mehr als 15% erhöht, indem es ein personalisiertes Einkaufserlebnis für die Kunden geschaffen hat.

Auf der Artikeldetailseite wird ein Cross-Selling relevanter Komplementär-Produkte genutzt

Die Warenkorbseite wurde durch die Implementierung einer innovativen, dualen Up-Selling Empfehlung verbessert

