

Fallstudie: Honey Gold

Deutscher Modehändler

↑ 82 %
mehr Umsatz

↑ 84 %
mehr Bestellungen

*Interne Daten von Honey, Honey Gold Vergleichszeitraum: 23. Februar – 20. April 2021/Optimierungszeitraum: 21. April – 15. Juni 2021
Diese Fallstudie beschreibt die Erfahrungen eines einzigen Unternehmens. Die tatsächlichen Ergebnisse können abweichen. Dieser Beitrag dient ausschließlich Informationszwecken. Bevor Sie eine wichtige Entscheidung für Ihr Unternehmen treffen, sollten Sie immer mit unabhängigen Unternehmens-, Steuer-, Finanz- und Rechtsberatern sprechen.





Das Ziel

Ein führender Modehändler in Deutschland suchte nach einer effektiven Methode, um den Umsatz und die Zahl der Bestellungen auf der eigenen Website zu steigern.



Die Produktlösung

Das Honey Gold-Prämienprogramm/Erhöhter Provisionsatz

Im vierwöchigen Aktionszeitraum (vom 21. April bis zum 15. Juni 2021) **erhöhte der deutsche Modehändler den Honey Gold-Provisionsatz um 1 % (von 5 auf 6 %)**. Honey-Mitglieder erhielten ihre Honey Gold-Prämienpunkte direkt nach der Bezahlung.

01 Mit Honey shoppen und Honey Gold sammeln

Honey zeigt Ihnen eine Spanne an Honey Gold-Punkten an, die Sie für den Anforderungen entsprechende Zahlungen erhalten. Wie viele Punkte Sie sammeln können, ist vom Provisionsatz abhängig, den Honey von dem jeweiligen Partner-Shop erhält. Das Punkteprogramm bietet Kunden einen Anreiz, in Ihrem Store zu shoppen, anstatt sich nach anderen Shops umzusehen.

02 Honey sorgt mit "Good News" für wiederholte Kundenansprache

Honey spricht Online-Shopper nach dem Kauf mit einer personalisierten E-Mail erneut an, um sie zu informieren, wie viele einlösbare Honey Gold-Prämienpunkte sie gesammelt haben.

03 Mit Honey shoppen und Honey Gold einlösen

Mitglieder können die Honey Gold-Prämienpunkte gegen Geschenkgutscheine für teilnehmende Honey Partner-Stores eintauschen oder den Geldwert der Punkte an eine gemeinnützige Organisation ihrer Wahl spenden.

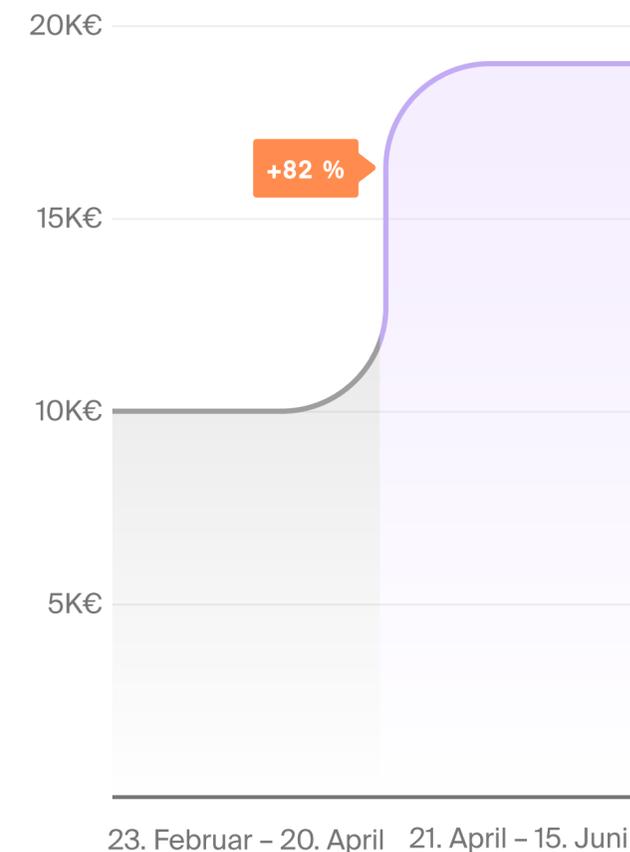


Ergebnisse

Im Aktionszeitraum konnte der deutsche Modehändler infolge der Erhöhung des Honey Gold-Provisionsatzes um 1 % eine **82%ige Umsatzsteigerung** verbuchen. Die **Zahl der Bestellungen wuchs um 84 %**. Die Werte ergeben sich aus dem Vergleich mit dem Vormonat, in dem der Honey Gold-Provisionsatz nicht erhöht wurde.

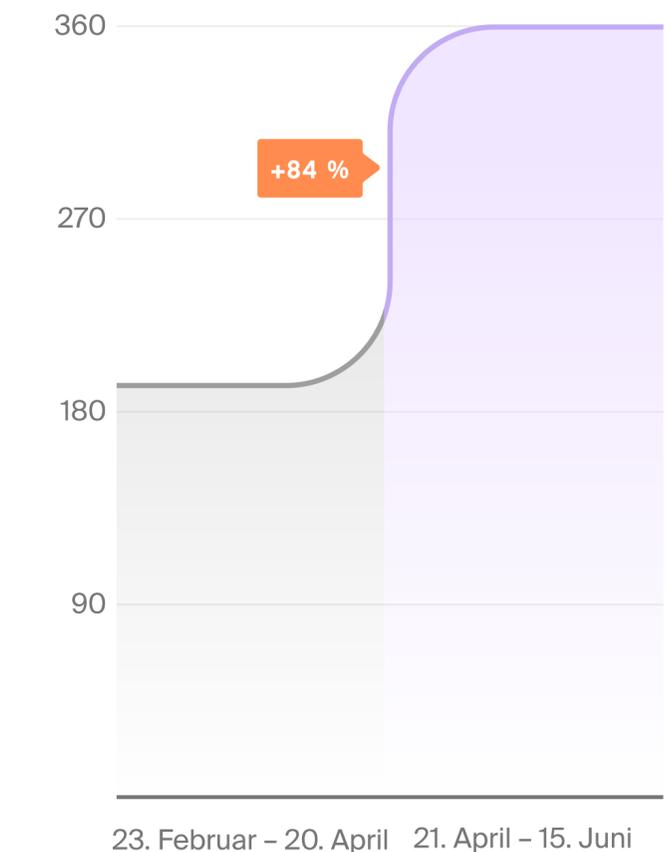
Gesamtumsatz

■ Honey Gold: 5 % ■ Honey Gold: 6 %



Bestellungen insgesamt

■ Honey Gold: 5 % ■ Honey Gold: 6 %



*Interne Daten von Honey, Honey Gold Vergleichszeitraum: 23. Februar – 20. April 2021/Optimierungszeitraum: 21. April – 15. Juni 2021
Diese Fallstudie beschreibt die Erfahrungen eines einzigen Unternehmens. Die tatsächlichen Ergebnisse können abweichen. Dieser Beitrag dient ausschließlich Informationszwecken. Bevor Sie eine wichtige Entscheidung für Ihr Unternehmen treffen, sollten Sie immer mit unabhängigen Unternehmens-, Steuer-, Finanz- und Rechtsberatern sprechen.





Mehr über Honey Gold erfahren

Unser punktebasiertes Prämienprogramm

Honey hilft, die Conversion-Rate zu steigern

-  Bei Online-Shoppern, die Honey nutzten, **war die Kaufbereitschaft um 166,6 % höher** als bei Besuchern der Markenwebsite, die Honey nicht nutzten

Honey hilft Partnern, mit umsatzstarken Kunden noch höhere Umsätze zu erzielen

-  Bestehende Honey-Partner erzielten **16,3 % mehr Umsatz pro Kunde** als Nicht-Honey-Partner
-  12 Monate nach ihrer Interaktion mit Honey lag der **Umsatz pro Shopper 38,7 % über** dem Umsatz mit Nicht-Honey-Shoppern

Honey Gold, das Prämienprogramm von Honey, hilft, den Warenkorbwert zu erhöhen

-  Aktive Honey Gold-Shopper haben einen um **16 % höheren durchschnittlichen Bestellwert** und einen um **108 % höheren Bruttowarenwert** als Nicht-Honey Gold-Shopper