

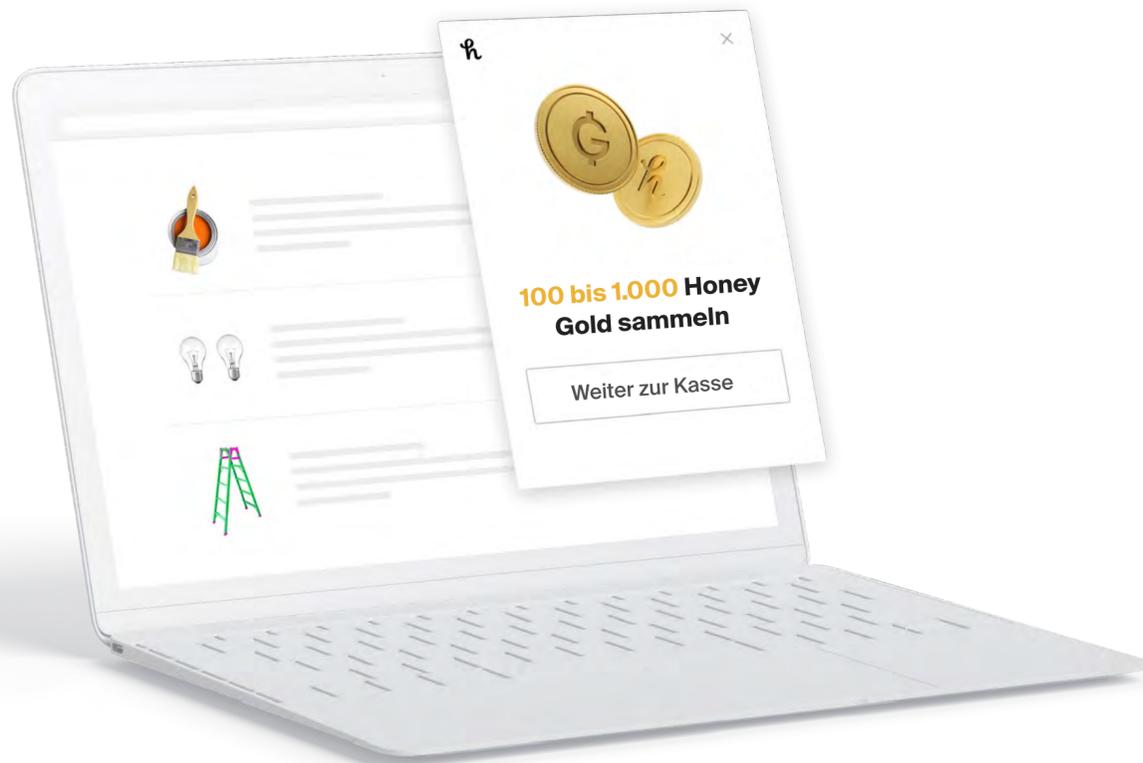
# Fallstudie: Honey Gold

Marke für Heimwerkerbedarf



## Die Herausforderung

Ein führender Anbieter von Heimwerkerbedarf wollte in der Hochsaison Marktanteile gewinnen und seinen Umsatz steigern.



## Die Produktlösung

Honey Gold schafft Anreize für Kunden, direkt in Ihrem Online-Shop zu bestellen und mehr Geld auszugeben, da sie wissen, dass sie durch Honey ein gutes Angebot und einen Mehrwert erhalten. Diese Marke steigerte ihre Honey Gold-Ausgaben um 2 % und verzeichnete einen Anstieg des durchschnittlichen Umsatzes pro Nutzer sowie einen Rückgang bei den Warenkorbabbrüchen.



## Die Ergebnisse

Am Ende der Kampagne konnte die Heimwerkerbedarfsmarke folgende Erfolge bei ihren Leistungskennzahlen feststellen:

Steigerung des **durchschnittlichen Umsatzes pro Nutzer** um **25 %**

Rückgang der **Warenkorbabbrüche** um **9 %**