



“Qualifio ist unsere wichtigste Datenquelle und hat die Art und Weise, wie wir mit unseren Zielgruppen und Audiences umgehen, verändert. Unsere verschiedenen Brands erstellen innerhalb weniger Minuten interaktive Kampagnen, die uns qualitativ hochwertige Daten liefern und direkt mit unserem CRM System verbunden sind. Im vergangenen Jahr haben wir mehr als 100.000 segmentierte Profile für über 20 Brands gesammelt.”

JEROME CAMURANI,
MANAGER FÜR PERSONALISIERTE VERBRAUCHERERFAHRUNGEN @ NESTLÉ BELGILUX



DER STARTPUNKT

QUALIFIO FÜR
CRM-MANAGER

QUALIFIO FÜR
MARKENVER-
ANTWORTLICHE

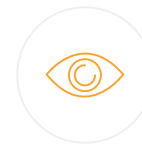
DAS BEISPIEL
VON PURINA

- 1.** Nestlé Belgien nutzt Qualifio regelmäßig, um seinen verschiedenen Zielgruppen ansprechende Formate der digitalen Kommunikation anzubieten.
- 2.** Die Qualifio Plattform stellt das Rückgrat für die gesamte Kampagnenerstellung, um den Verantwortlichen Personen bei Nestlé so viel Zeit wie möglich zu sparen.
- 3.** Darüber hinaus ist der Manager für personalisierte Kundenerlebnisse innerhalb des Teams dafür verantwortlich, neue Daten zu sammeln, zu segmentieren und für die direkt Integration in das Nestlé -CRM zu sorgen.
- 4.** Die segmentierten Daten werden dann verwendet, um die Marketingkommunikation für bestimmte Zielgruppen und Personengruppen bei Nestlé anzupassen (Newsletter, Banner, Anzeigen, Muster usw.).

KENNZAHLEN



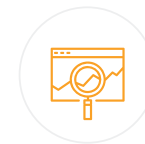
+20
zusätzliche
Marken



+100
zusätzliche
Kampagnen



+100.000
Profile im Jahr
2017 gesammelt



34%
Opt-in-Rate
(im Durchschnitt)

DER STARTPUNKT

QUALIFIO FÜR CRM-MANAGER

QUALIFIO FÜR MARKENVER- ANTWORTLICHE

DAS BEISPIEL VON PURINA

QUALITATIVE DATENERHEBUNG

- **Erhebung** von qualifizierten, segmentierten und nutzbaren Daten über rund zwanzig Marken (Purina, Nesquik, Galak, etc.)
- Diese Daten werden direkt an das Nestlé CRM gesendet
- **Integration** von Tags zur Verfolgung von Kampagnen und zur Messung des Return on Invest (ROI)
- **Harmonisierung** der Datenerhebung über vordefinierte Formulare

ROI

- Eindeutige Teilnehmer
- Neue Profile je nach Segment
- Personalisierung



DER
STARTPUNKT

QUALIFIO FÜR
CRM-MANAGER

QUALIFIO FÜR
MARKENVER-
ANTWORTLICHE

DAS BEISPIEL
VON PURINA

MEHR ALS 50 INTERAKTIVE FORMATE

- **Erstellung interaktiver Kampagnen**, um Kunden zu Markenbotschaftern zu machen.
- **Mehrere Veröffentlichungs-Kanäle**
 - Facebook-Seiten, Websites, Mini-Sites, mobile Anwendungen
 - Benutzerdefinierte URLs wie nestlépromo.be/titlequiz



QUIZ



GUESS THE
WORD



WRITING
CONTEST



CHRONO
QUIZ



MEMORY



POLL OR
VOTE



BLIND
TEST



INSTANT
WIN



SPOT THE
DIFFERENCE



IDENTIFICATION
FORM



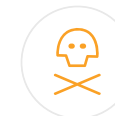
ADVENT
CALENDAR



PHOTO
CONTEST



PERSONALITY
TEST



SUDDEN
DEATH



TWITTER LIVE
RANKING



VIDEO



SURVEY
CONTEST



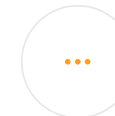
BATTLE



PREDICTION



JACKPOT



DER
STARTPUNKT

QUALIFIO FÜR
CRM-MANAGER

QUALIFIO FÜR
MARKENVER-
ANTWORTLICHE

DAS BEISPIEL
VON PURINA

BENUTZERFREUNDLICHKEIT UND SPEED TO MARKET

- **Kein Code** oder technisches Know-How erforderlich
- Kampagnen in **wenigen Minuten erstellen** (Design, Struktur, Integration)
- **Vorlagen, Formulare und Modelle**, die mit Ihrer Marke (CI/CD) verknüpft sind

ROI

- **Mehr Engagement** und Loyalität
- Umsatzsteigerung und **Lead-Generierung**
- **Markenbewusstsein**
- Sammeln von **Opt-Ins**

INSPIRATION, UNTERSTÜTZUNG UND FACHWISSEN

- **Reaktionsschneller Helpdesk** (die Reaktionszeit beträgt weniger als 30 Minuten)
- **Dedizierter Kundenbetreuer** (Inspiration, bewährte Praktiken, ROI-Berechnung)
- Zugriff auf eine **vollständige Bibliothek mit wertvollen Informationen**: Blog, FAQs, White Papers, Business Cases, etc.
- **Qualifio Studio** hilft den verschiedenen Teams, Zeit und Geld zu sparen.
 - Design, Struktur und Integration von Kampagnen über das Studio
 - Stützt sich auf das Briefing des Teams.
 - Bereit in 5 Werktagen

DER
STARTPUNKT

QUALIFIO FÜR
CRM-MANAGER

QUALIFIO FÜR
MARKENVER-
ANTWORTLICHE

DAS BEISPIEL
VON PURINA

MARKETING-ZIELE



Loyalität

Die Besucher dazu ermutigen, zur Marke und dessen Kanälen zurückzukehren



Datenerhebung

Kunden-Daten und Opt-Ins ,100% DSGVO konform, sammeln



Verpflichtung

Dem Publikum personalisierte "Auszeiten" und Zeit für Interaktionen bieten



Shopper Marketing

Anreize zum Kauf setzen
In der Filiale und Online



Datenbank- Segmentierung

(Kaufgewohnheiten, Verhalten, Präferenzen, etc.) und personalisierte Angebote

DIE IM JAHR ERZIELTE ERGEBNISSE

10

Kampagnen
erstellt

28%

Opt-in-Rate

+47.000

Beteiligte

WIE?

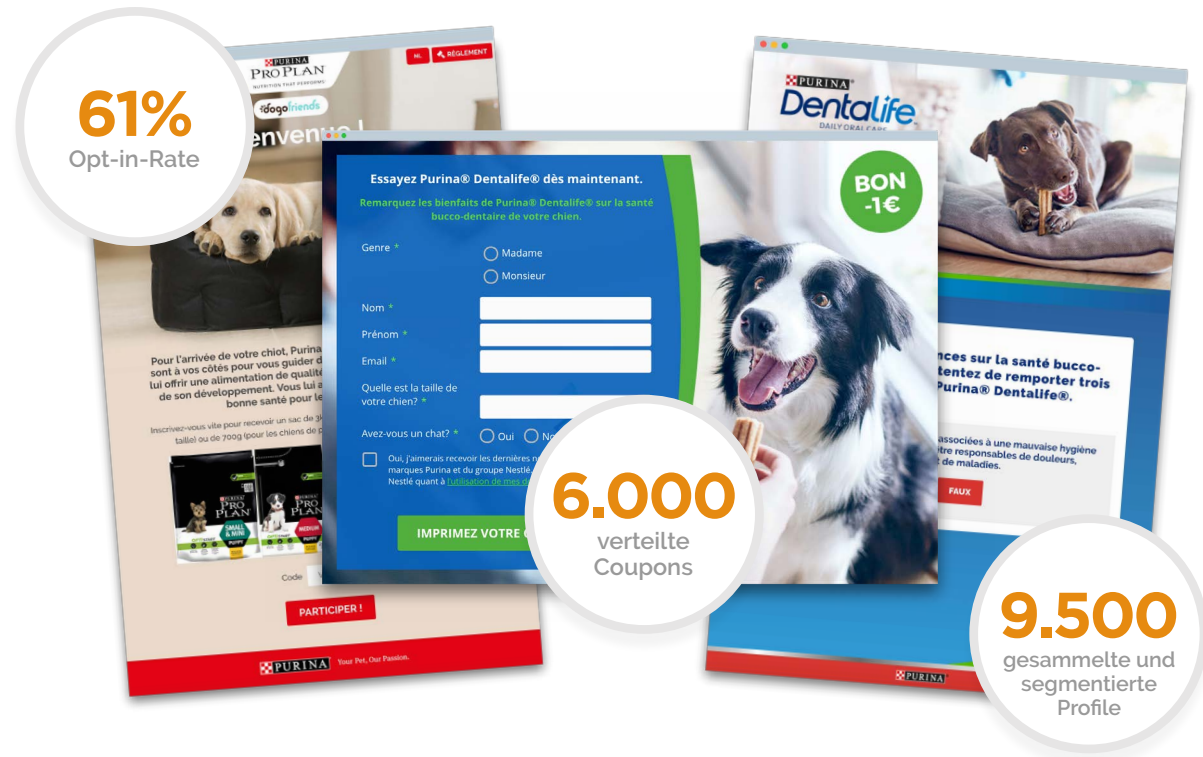
Durch das Hin- und Her **jonglieren mit verschiedenen Formaten**

1. Um die Beteiligung zu fördern, Daten über Teilnehmer und deren Haustiere zu erheben und ihre Zielgruppe zu segmentieren, verwendet Purina folgendes:
 - **Benutzerdefinierte Felder** in ihren Formularen;
 - **Werbewirksame Formate** wie Quiz und Gewinnspiele;
 - **GutscheinCodes** als Belohnung im Endbildschirm ihrer Kampagnen.
2. Um das **Kundenerlebnis zu verbessern**, versendet Purina einen **personalisierten Newsletter**, der auf den verschiedenen Segmenten (z. B. große oder kleine Hunde) basiert und spezifische Aktionsaufrufe enthält: eindeutige Codes (generiert in Qualifio) für den Zugriff auf exklusive Inhalte und Wettbewerbe, Anforderung von Mustern (z. B. Futter für große Hunde), etc.

61%
Opt-in-Rate

6.000
verteilte
Coupons

9.500
gesammelte und
segmentierte
Profile



DER
STARTPUNKT

QUALIFIO FÜR
CRM-MANAGER

QUALIFIO FÜR
MARKENVER-
ANTWORTLICHE

DAS BEISPIEL
VON PURINA



WAS IST QUALIFIO?

Qualifio ist Europas führende Plattform für interaktives Marketing und Datenerfassung. Sie ermöglicht den Nutzern die einfache Erstellung und Veröffentlichung interaktiver Inhalte (Quizzes, Wettbewerbe, Umfragen und mehr als 50 weitere innovative Formate) auf allen Kanälen (Web, Mobile, App, Social Media, Print, Store). Zu den Kunden von Qualifio gehören Doctissimo, Ducray, Total, Mr. Bricolage, Lidl und andere führende Unternehmen aus den Bereichen Medien, Einzelhandel, Reisen und anderen Branchen.

NEHMEN SIE KONTAKT MIT UNS AUF

Oder

FORDERN SIE IHRE KOSTENLOSE DEMO AN

www.qualifio.com/de