

Hoe **Victoria's Secret** 5700% ROI haalde dankzij Marketing Automation van **SALESmanago**.



## ↑ 5700% Return On Investment

### BRANCHE

Retail

### LOCATIE

Amerika

### BEDRIJFSGROOTTE

n.v.t.

### GEBUIKTE MOGELIJKHEDEN

Marketing Automation (CDP)

## Victoria's Secret & SALESmanago

Victoria's Secret is een Amerikaanse lingerie-, kleding- en schoonheidsretailer. Opgericht in 1977 door Roy en Gaye Raymond. In het dynamische landschap van e-commerce zijn snelle uitbreiding en schaalbaarheid cruciale succesfactoren.

Het gebruik van geavanceerde automatiseringsprocessen zoals **doelgroepsegmentatie**, **verlaten winkelwagenherstel** en **gepersonaliseerde e-mails**, zorgde ervoor dat Victoria's Secret een diepere betrokkenheid creëerde en de omzet verhoogde in meerdere markten.

### Uitdaging

De uitdaging van de klant was om naadloos een marketingautomatiserings-oplossing te integreren in hun **VTEX E-commerce platform** om de ambitieuze groeistrategie te ondersteunen.

Victoria's Secret zocht naar:

- **Integratiesimpliciteit:** VS zocht een marketingautomatisering die naadloos integreerde met hun VTEX E-commerce platform en gemakkelijk schaalbaar was.
- **Duurzame winstgevendheid:** Naast groei wilde VS ook langetermijnwinstgevendheid waarborgen met hun marketingautomatisering.
- **Wereldwijde uitbreiding:** Binnen twee jaar wilde VS in 10 markten een sterke aanwezigheid vestigen, wat een flexibele en schaalbare oplossing vereiste.



## Resultaten

Het succes van de SALESmanago integratie spreekt voor zich:

- **5700% ROI** van Marketing Automatisering
- **56% toename** van de contactbasis
- **16% toename** van openratio
- **31%** van de transacties ondersteund door SALESmanago
- **Meer dan 36%** van de transacties gegenereerd door automatiseringsprocessen

Strategische sessie boeken

Zijn deze statistieken mogelijk om te meten en te verhogen met behulp van SALESmanago?  
[Lees hier verder!](#)

Hoe **Victoria's Secret** 5700% ROI haalde dankzij Marketing Automation van **SALESmanago**.

## Oplossingen

Welke oplossingen zijn gebruikt voor deze resultaten? Dit zijn:

### 1. Leadgeneratie:

- **Landingpagina & Welkomstmail met Coupons:** SALESmanago stelde Victoria's Secret in staat om aantrekkelijke landingpagina's te maken die geïntegreerd waren met e-mailwelkomstreeksen met exclusieve coupons.
- **Pop-up abonnementsformulieren:** Strategisch geplaatste pop-ups op de website moedigden bezoekers aan om zich te abonneren, waardoor de klantenkring werd vergroot.

### 2. Automatiseringsprocessen:

- **Doelgroepsegmentatie:** Hypersegmentatiemogelijkheden van SALESmanago categoriseerden het publiek op basis van interesses, aankoopvoorkeuren en klantreisfase.
- **Herstel van verlaten winkelwagens:** Geautomatiseerde campagnes werden ingezet om verlaten winkelwagens te herstellen en inkomstenverlies te verminderen.
- **Welkomst- en koesterprogramma:** Een aangepast welkomstprogramma betrok nieuwe abonnees en stimuleerde loyaliteit.

### 3. On-Site Optimalisatie:

- **Integratie van de Social Proof-widget** verhoogde vertrouwen en conversies.
- Duidelijke **toestemmingsprocessen** maakten klantbetrokkenheid via web push-notificaties mogelijk.

### 4. Segmentatie:

- **Interessegebaseerde segmentatie** zorgde voor relevante inhoudslevering.
- **Voorkeursgebaseerde segmentatie** personaliseerde productaanbevelingen.
- **Klantreissegmentatie** maakte nauwkeurigere targeting mogelijk.

### 5. Communicatie met Klanten:

- **Massa-e-mailcampagnes** werden geoptimaliseerd voor **maximale betrokkenheid**.
- Analyse van **aankoopwaarschijnlijkheid** verbeterde strategische communicatie.
- **Dynamische e-mails** zorgden voor verbeterde relevantie en tijdigheid.
- Boeiende **web push-notificaties** en **pop-ups** leidden tot conversies.



## Ga aan de slag met je data!

Zo kunnen wij als Data Consultancy, **The Data Actors**, ook jullie Retailorganisatie op weg helpen als partner van **SALESmanago**. Leer meer over de kracht van Marketing Automation en CDP's op [onze website](#).

Strategische sessie boeken