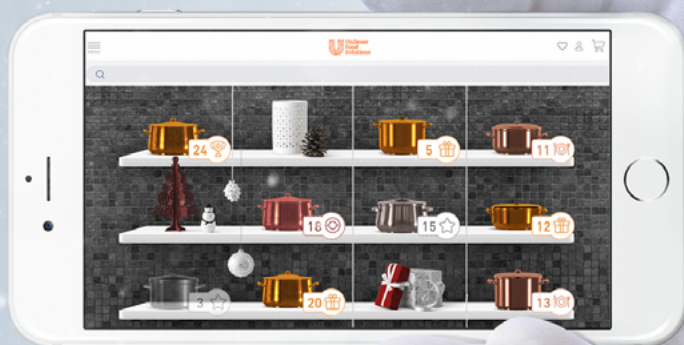


CASE STUDY

Website Feature Projekt für Unilever Food Solutions

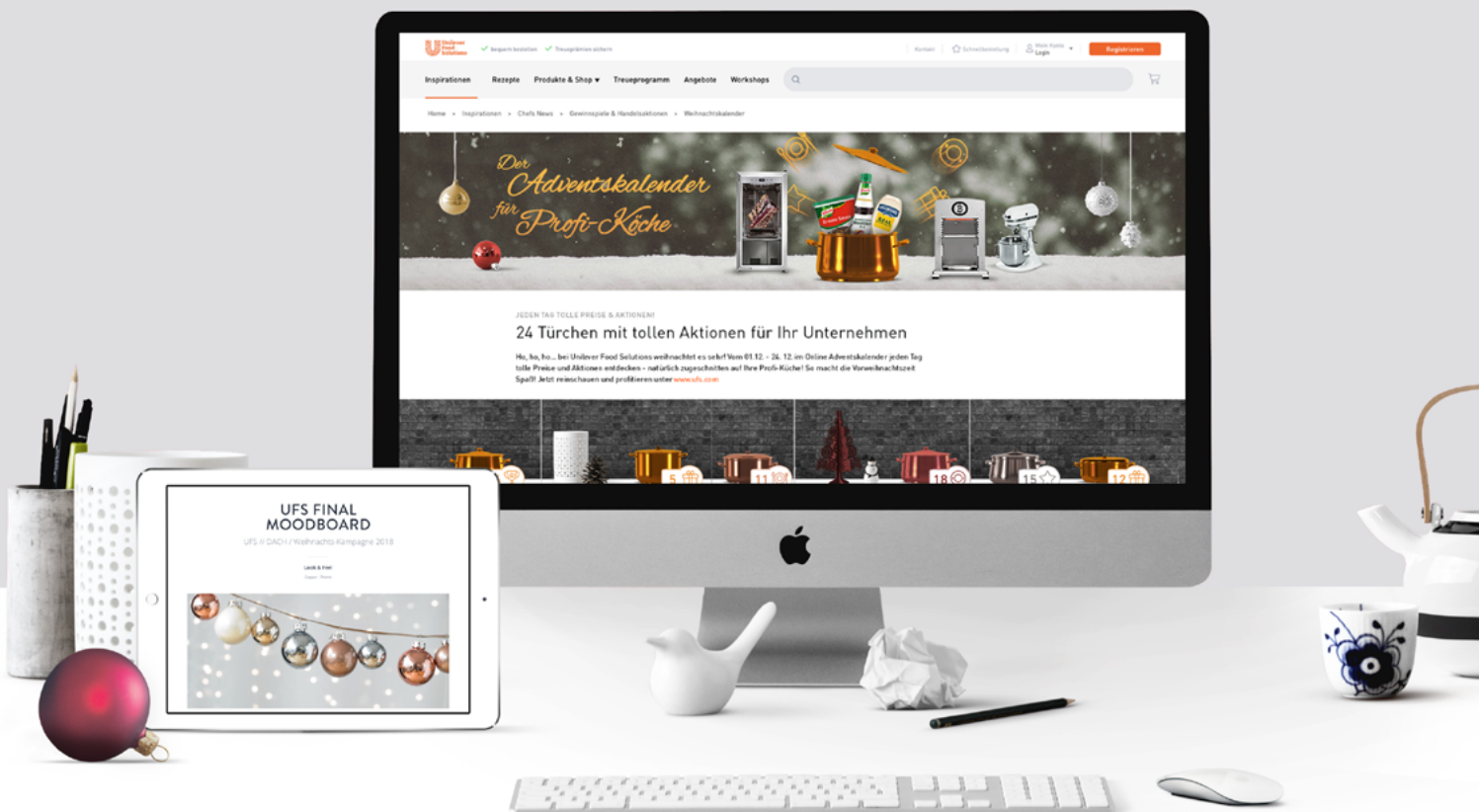
Eine kanalübergreifende Weihnachtskampagne
zur Leadaktivierung



Die Aufgabe

Unilever Food Solutions ist seit 1880 im Lebensmittelbereich tätig. Zur Markenfamilie gehören erfolgreiche Marken wie Knorr, Lukull oder Pfanni. Das Unternehmen arbeitet eng mit verschiedenen Unternehmen der Branche zusammen. Dabei steht die Entwicklung neuer Konzepte, Ideen und Inspirationen im Fokus, um das Speisenangebot in der Gastronomie und Gemeinschaftsverpflegung stets ansprechend und optimal zu gestalten. Die Produkte müssen dem Kunden bestmöglich zur Verfügung gestellt werden, um seine Aufmerksamkeit zu erregen.

Für unseren internationalen Kunden Unilever Food Solutions im Raum Deutschland, Österreich und Schweiz sollte eine Kampagne zur Steigerung der Verkaufszahlen im Webshop in Form eines Adventskalenders konzipiert und realisiert werden. Die Aufgabe von mellowmessage bestand darin, die Konzeption der Aktion zu übernehmen und beratend im Prozess der Ideenfindung tätig zu sein. Weiterhin wurde neben der technischen Entwicklung auch die Erstellung aller Grafiken für die Website, den Newsletter sowie die Social Media Plattformen übernommen. Ebenso steuerte mellowmessage die Printgrafiken für den Offline Kalender bei und wertete die Kampagnen über die gesamte Laufzeit aus.



Herausforderungen

- ✓ grafische und technische Konzeption des Online Kalenders

- ✓ attraktive Gestaltung eines interaktiven Adventskalenders im verantwortlichen Webdesign

- ✓ ganzheitliche Betrachtung der Kampagne in Verbindung mit E-Mail und Social Media Marketing

Die Lösung

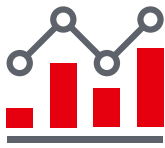
Nach frühzeitig initiierten Kick-Off Meetings zur Ideenfindung und Konzeption, die bereits im April des Jahres stattfanden, wurden verschiedene aktivierende Maßnahmen definiert, die den Bedürfnissen der Kunden entsprachen. Der Fokus lag dabei auf einem interaktiven, digitalen Adventskalender, der täglich einen Mehrwert für die Zielgruppe bot, wie beispielsweise Zusatzangebote beim Kauf eines anderen Produktes oder verschiedene Rezeptideen. Dieser Adventskalender wurde mit weiteren Online Marketing Maßnahmen verknüpft sowie auf den Social Media Plattformen und im Newsletter von Unilever Food Solutions beworben.

Zusätzlich konzipierte und gestaltet man einen Offline Adventskalender mit Schokoladenstückchen, der vorab von Vertriebsmitarbeitern an die Kunden verteilt wurde. Hinter den Türchen verbarg sich, neben einem leckeren Schokoladenstück, eine Information über die am jeweiligen Tag stattfindende Aktion auf der Website. So konnten die Kunden zusätzlich über einen weiteren Weg zur Nutzung des digitalen Adventskalender aktiviert werden.

Das Fazit

Die Weihnachtskampagne zeigte große Erfolge für Unilever Food Solutions. Im Vergleich zum Vorjahr konnte über die Aktionen in der Weihnachtszeit 2018 eine deutliche Umsatzsteigerung für den Monat Dezember verzeichnet werden. Als besonders beliebt stellten sich die Aktionen mit Zusatzangeboten beim Kauf von anderen Produkten sowie Gewinnspiele heraus. Die ganzheitliche Betrachtung der Kampagne brachte ebenfalls einen Mehrwert: Durch das Bewerben der Aktionen auf den Social Media Plattformen konnten die Seitenaufrufe gesteigert werden. Auch eine Verknüpfung zwischen der Promotion des Kalender und dem E-Mail Marketing führte zu vielzähligen neuen Newsletter Anmeldungen. Insgesamt konnten die Ziele der Umsatzsteigerung und der Leadaktivierung über die Weihnachtskampagne erfüllt werden.

Leistungen und Features



Zieldefinition



Maßnahmenermittlung



responsive Web Design



technische Umsetzung



Projektmanagement



Kreation & Konzeption

Unternehmens-Steckbrief



Unilever Food Solutions, der Food Service Bereich von Unilever, ist seit 1880 im Lebensmittelbereich tätig. Das Produktportfolio umfasst hochwertige Gastronomieprodukte zahlreicher bekannter Marken wie Knorr, Lipton und Hellmann's. Mit professionellen Zutaten, Inspirationen und neuen Konzepten unterstützt Unilever Food Solutions Köche, Küchenchefs und Restaurantleiter weltweit in ihrer täglichen Arbeit.

www.unileverfoodsolutions.de

Und was sagt Unilever Food Solutions



“Durch die großartige Unterstützung von mellowmessage und ihre Professionalität in den Leistungen und Features haben wir es zusammen geschafft, einen erfolgreichen UFS Adventskalender umzusetzen und die Ziele zu übertreffen.”

Ewan Wyss | Digital Campaign Manager DACH, Unilever Food Solutions

Ihr Ansprechpartner



Alexandra Lipp

Key Account Manager | Team Lead

Tel: +49 341 140 655 83

E-Mail: alexandra.lipp@mellowmessage.de

Web: www.mellowmessage.de

Kontakt

Benötigen Sie Unterstützung bei Ihrer Leadaktivierungskampagne?
Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Wir beraten Sie gern.

mellowmessage GmbH
Härtelstraße 27
04107 Leipzig

Tel: +49 341 140 655 0

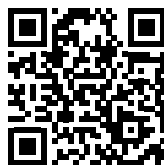
Fax: +49 341 140 655 10

E-Mail: kontakt@mellowmessage.de

Web: www.mellowmessage.de

Newsletter

Kennen Sie schon unseren Newsletter? Brandaktuell und frei Haus erhalten Sie jeden Monat – sorgfältig ausgewählt und zusammengestellt – das Wichtigste aus der Branche, aus unserem Unternehmen, Tipps & Tricks sowie Berichte und Studien, die Ihre Arbeit bereichern werden.
Hier können Sie unseren kostenlosen Newsletter abonnieren.



www.mellowmessage.de

© 2019 mellowmessage GmbH