

# Active Nutrition GmbH Case Study

CRM für Extrem- und Spitzensportler

## Active Nutrition

Active Nutrition nutzt mit seiner Marke Powerbar datengestütztes Marketing zur Entwicklung detaillierter Sportlerprofile und gezielter Ansprache für neue Produkte und individuelle Angebote

## Key metrics

Die wesentlichen KPI's des Projektes beziehen sich auf neue Zielgruppen und die Entwicklung der Kundenaktivitäten



**7**  
neue Kundenprofile



**22%**  
Steigerung der E-Mail  
Öffnungsrate



**SHERLOCK & WATSON**  
MARKETING UND DATEN



Marketing und Daten | Beratung



sherlockandwatson.de



Süntelstr. 4A, 31848 Bad Münder  
mobil: 0151-11006616

## HERAUSFORDERUNGEN



Spitzennahrung für Spitzensportler, Powerbar bietet seiner Zielgruppe hochwertige Nahrungsergänzungsmittel für Steigerung der Leistung an. Die Herausforderung, war diese sehr anspruchsvolle Zielgruppe mit maßgeschneiderter Kommunikation und individualisierten Angeboten anzusprechen und dabei Umsatz und ROI zu steigern

## LÖSUNG



Die Lösung bestand in der Entwicklung detaillierter Sportlerprofile. Diese Profile bildeten die Basis für eine neue Kontaktstrategie und datenbasiertes Marketing als Grundlage für neue, individuelle Angebote, eine erfolgreiche Strategie für erfolgsverwöhnte Kunden.



CRM Strategie



CRM  
Technologie



Kundendaten-  
analyse

## ERGEBNISSE



### Mehrwert 1

1

Erstellung detaillierter Kundenprofile durch Nutzung von 1st und 3rd Party-Daten

### Mehrwert 2

2

Entwicklung von bedarfsgerechten Angeboten und Kontaktstrategien

### Mehrwert 3

3

Steigerung der Prozess-Effektivität um 30%, d.h. 30% mehr Kampagnen können bei gleichbleibenden Ressourcen durch Automatisierung ausgespielt werden.