# GAMIFICATION

## Sådan skaffer du effektive leads

marketingplatform
time to be creative

BØRSEN. GAZELLE 2017

BØRSEN. GAZELLE 2018

# DAGENS AGENDA

- Præsentation
- Introduktion til Gamification
- Hvordan virker det?
- Product Match
- Cases
- Spørgsmål

# LIDT OM MARKETINGPLATFORM

**2020**
I gang med et navneskifte
til MarketingPlatform

**KONTORER**
Vi er ca. 80 kollegaer
i 7 lande

**2016**
Skiftede i 2016 navn til
eMailPlatform

**KUNDER**
Vi har i tusindvis af
brugere på platformen

**2011**
Grundlagt i 2011 som
MailPlatform

**EMAILS**
Og sender ca. 500.000.000
emails hver eneste måned

# DAGENS VÆRTER

## Kim Østergaard

- CEO & Grundlægger af MarketingPlatform
- Har bygget en række online virksomheder op, for blandt andre Bestseller koncernen
- Konsulent for europæiske retailere (i abonnement)
- Holder gerne foredrag
- Connect gerne på LinkedIn:
  - https://www.linkedin.com/in/kimostergaard/

## Casper Christiansen

- Partner hos Scratcher.io
- + 15års marketingerfaring
- Har arbejdet med kommerciel forretningsudvikling
- Har været Head of Advertising
- Opbygget Mindshare + Mediacom innovative afdelinger op
- Connect gerne på LinkedIn:
  - https://www.linkedin.com/in/casper-christiansen-0b17b15/

# OMNICHANNEL INPUT/OUTPUT OG ...

- Flade data
- Dybe data (One-to-Many) og CDP
- Tracking

  Adfærd og Events fra Website mm.
- Output til mange kanaler

  Email, SMS, Social, Audiences, App
- Segmentering
- Feeds med produkter

marketingplatform

med24.dk
Stort udvalg af plejeprodukter
I'm a new headline
I'm a new headline

SportsCenter DANMARK

"Dataene fra vores bookingsystem overføres via en integration eller manuel import til MarketingPlatform. Derfra har vi en række flows, der følger op på forskellige adfærd".

**Jakob Sander, direktør**

nupo

"Vi havde en alt for dyr og gammeldags email marketing løsning, uden mulighed for selv at arbejde med skabelonerne, skabe nye indholdselementer og redigere de faste blokke, før vi valgte at skifte til MarketingPlatform i begyndelsen af 2019."

**Peter Wedelheim, adm. direktør**

Cykelpartner mere og bedre

"Efter skiftet til MarketingPlatform oplevede vi en 68% point forbedret CTR (klikrate fra nyhedsbreve til webshop), uden at ændre på hverken segmenter eller indhold".

**Lars Bachmann, Marketingchef**

Weboil

"Trafikken på shoppen den dag vi sendte kampagnen ud, svarer til en stigning på 450% – tidligere forøgede vi blot trafikken med 50%."

**Emil Siggaard, Marketingansvarlig**

med24.dk

"Holdet bag MarketingPlatform er gode til at lytte til os, de vil gerne lære af vores erfaringer med platformen, ønsker til forbedringer – kort sagt har vi en god og konstruktiv dialog"".

**Nils Træholt, Medstifter**

FTZ

"Det er vigtigt for os med en stabil email marketing platform, så vi er garanteret levering af de ugentlige mails, som vores kunder trofast sidder og venter på". "Det er enormt rart at den danske support kun sidder et telefonopkald væk. Jeg ved, jeg altid kan ringe, hvis jeg f.eks. har spørgsmål om brugen af systemet."

**Sandra Amtsbiller, Marketingassistent**

IB laursen

"Jeg er virkelig glad for Builderen og måden man kan opbygge kampagnerne på. Drag'n'drop funktion i platformen er god at arbejde med. Det gør arbejdet nemt og hurtigt, og jeg kan skalere alt on the fly, hvilket er meget tidsbesparende for mig. Alt er meget ligetil, og jeg kan forme ting, som jeg har lyst".

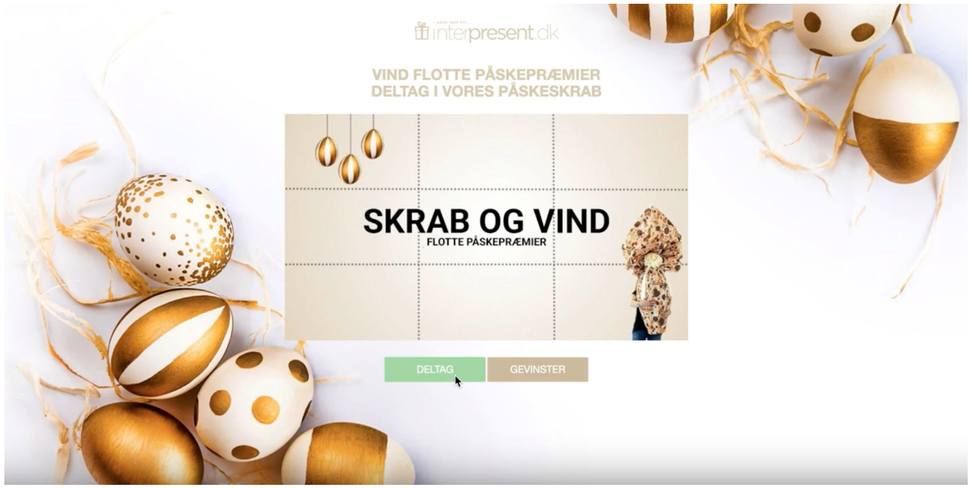
**Morten Mørk Petersen, Online ansvarlig**

kino.dk

"Vi har valgt MarketingPlatform, fordi vi havde brug for et brugervenligt, intuitivt system, som sikrede os, at vi på ganske få minutter kunne opbygge et flot nyhedsbrev og sende til vores store database af tilmeldte. Vi arbejder med en række præ-definerede templates, hvor vi hurtigt kan kan dragge og droppe content, skifte billeder og arbejde med indholdet, så vi på få minutter har det næste nyhedsbrev klar".

**Daniel Bentien, Chefredaktør/Head of Content**

# SCRATCHER




- STARTET I 2017
- SAAS VIRKSOMHED INDEN FOR GAMIFICATION
- SAMARBEJDER MED OVER 300 VIRKSOMHEDER
- VI HAR KUNDER I MERE END 15 LANDE
- AFVIKLET MERE END 1000 KAMPAGNER PÅ PLATFORMEN
- STORT FOKUS PÅ SUPPORT, RÅDGIVNING & KONCEPTUDVILING

#LEADGENERERING #PERMISSIONS #SALG

#LOYALITET #DATABERIGELSE

# GAMIFICATION ER FOR ALLE BRANCHER

## BÅDE B2B & B2C – HER ER UDVALGT AT VORES KUNDER

matas
DFDS
coop.dk MAD
eBoks.dk
DANHOSTEL
ELGIGANTEN
TOYOTA
PFA Mere til dig
GEORG JENSEN
b.young
unicef
TRENDDAY DENMARK
Philipson Wine
saxo
Nordea
PROLØN
MESSAGE
EJNER HESSEL
fransa
DOWNTOWN
POWER
apollo
EUROINVESTOR
Danske Spil til glæde og til gavn
VOLVO
THE BODY SHOP
CPH Københavns Lufthavne
BON'A PARTE SCANDINAVIA
BLEND
Din Bilpartner
dk company
DriveNow
eva solo
idéNyt
Fleggaard
Ford
FTZ
GOODIEBOX
Ørsted
HONDA
Jägermeister
jysk fynske medier
Kleenex
mazda
MINI A TURE
PLANTORAMA
DSV Global Transport and Logistics
Red Barnet
Kinnarps
RITO.dk GARN & HOBBY
Rødovre Centrum
ROSENDAHL COPENHAGEN
Scandic
SEPHORA
SINATUR HOTEL & KONFERENCE
SIXT
Spillehallen.dk
TOTAL
blueenergy
Tryg
WAOO
WIDEX HIGH DEFINITION HEARING
Winefamily VINKLUB
ATLANTIS REJSER
oticon PEOPLE FIRST
F&H of Scandinavia
Falck
Calle
eniig
Alm Brand

marketingplatform

# KAMPAGNE TYPER

SCRATCHER PLATFORMEN HAR OVER 20 FORSKELLIGE PRODUKTER OG HUNDREDEVIS AF FUNKTIONALITETER TIL RÅDIGHED PÅ PLATFORMEN.

- VENDESPIL
- TIPSKUPON
- LYKKEHJUL
- FØDSELSDAG
- JULEKALENDER
- PICK
- QUIZ
- MYSTERY BOKS
- TIP RESULTATET
- POP-UP
- SPILLEMASKINE
- LANDINGPAGES
- VIDEN SPIL
- LEARNING
- LYKKENUMMER
- SKRAB
- KVIKSKRAB
- GÆT RESULTATET
- SWIPE
- CHOOSE
- PERSONLIGHEDSTEST

marketingplatform

# INTRODUKTION TIL **GAMIFICATION**

#LEADGENERERING #PERMISSIONS #SALG

#LOYALITET #DATABERIGELSE

marketingplatform

# GAMIFICATION

- GAMIFICATION ER PROCESSEN HVOR VI BRUGER SPIL-LIGNENDE TILTAG ELLER ELEMENTER I MARKEDSFØRINGEN
- GAMIFICATION SPILLER PÅ VORES PSYKOLOGI – **NEUROMARKETING**
- GAMIFICATION BRUGES I ALLE BRANCHER BÅDE B2B & B2C
- GAMIFICATION KAN BRUGES INTERN/EKSTERNT I VIRKSOMHEDEN

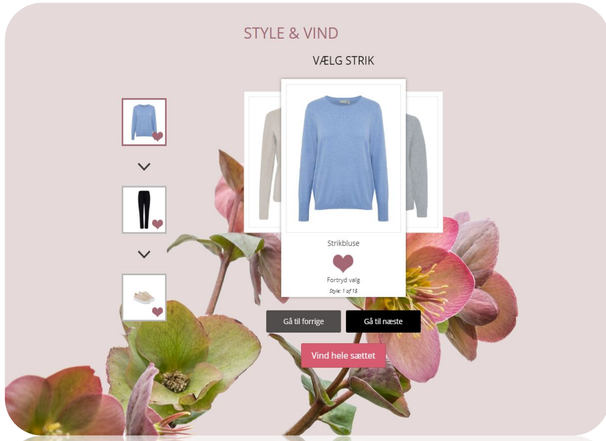
- **GAMIFICATION ER ET MIDDEL TIL AT OPNÅ MÅLET**

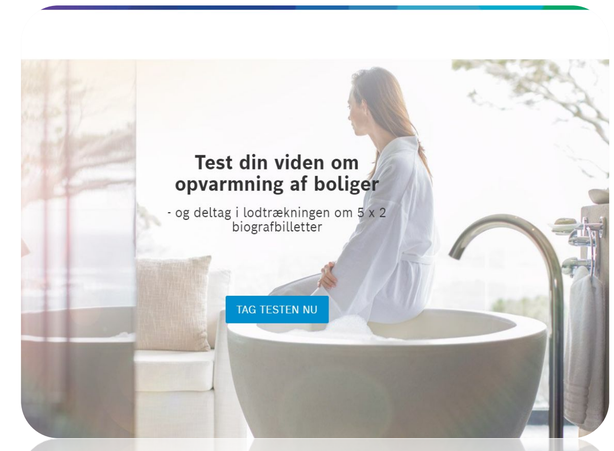
#LEADGENERERING #PERMISSIONS #SALG

#LOYALITET #DATABERIGELSE

marketingplatform

# HVAD KAN GAMIFICATION BRUGES TIL?






LEADGENERERING

DATABERIGELSE

VIDEN/INDSIGT

AUTOMATION

SALG

LOYALITET

BRAND AWARENESS

AKTIVERING

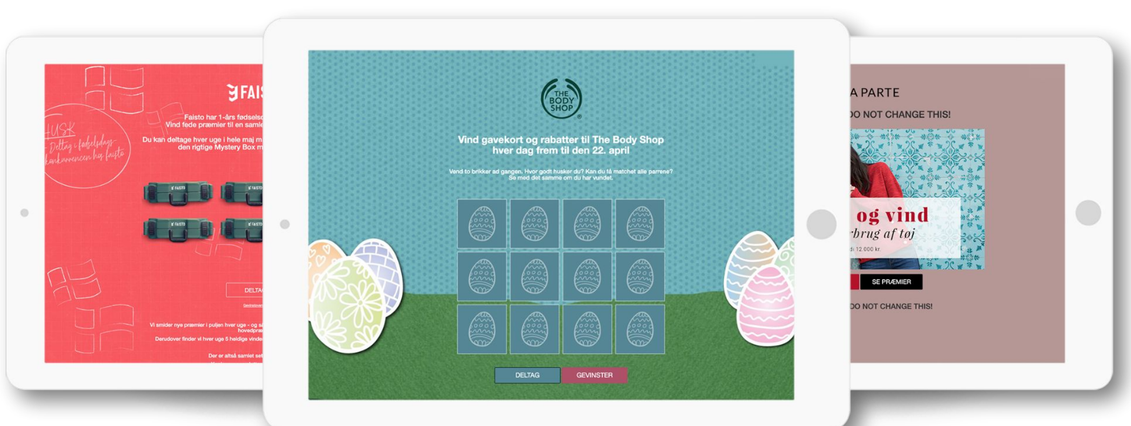
marketingplatform

# SCRATCHER – MERE END ET SPIL!

40%

KONVERTERING PÅ 40% OG
MEGET KOSTEFFEKTIV

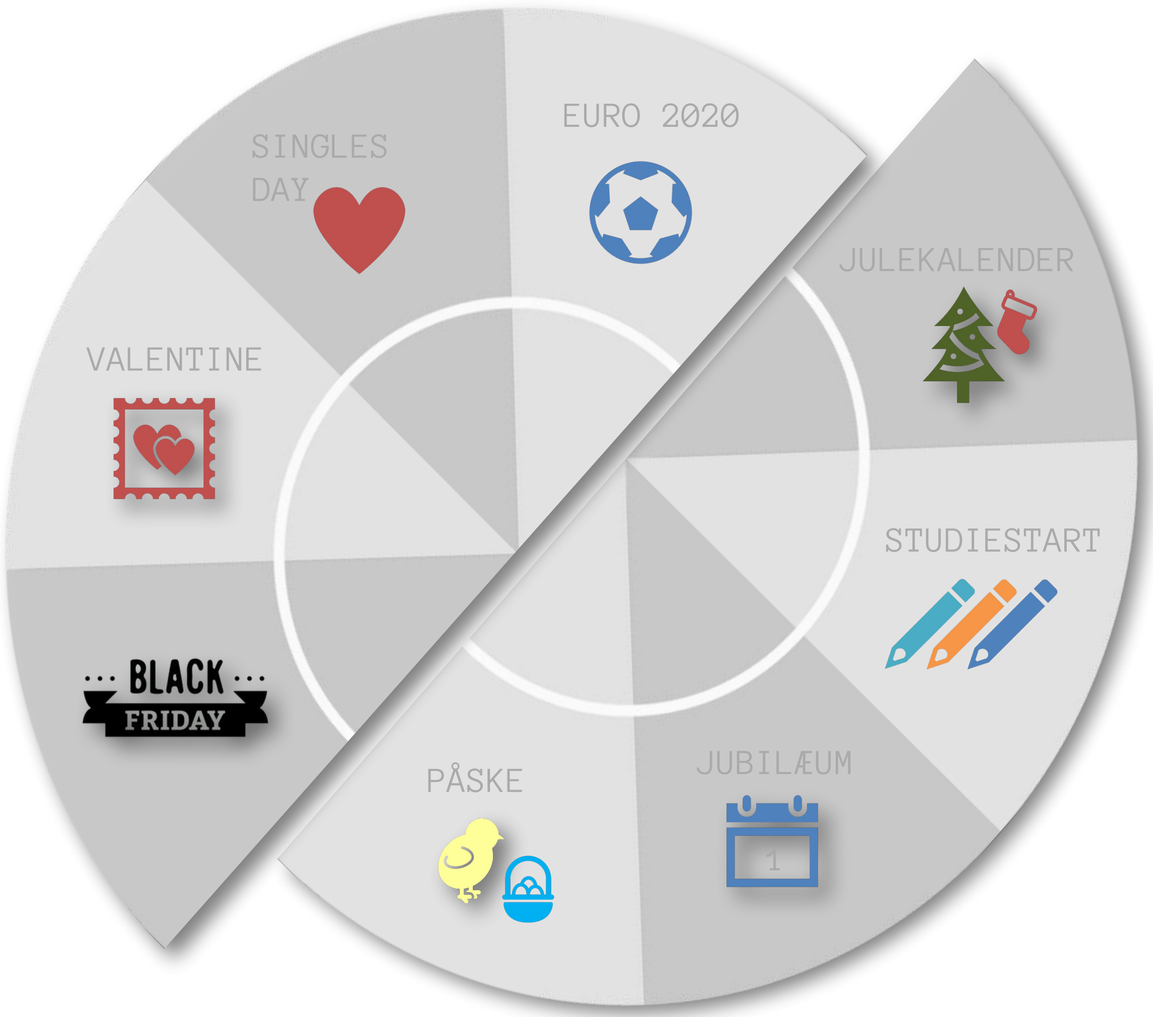
GAMIFICATION SKAL MÅLES
OG TAGES LIGE SÅ SERIØST
SOM ALT ANDET PÅ MARKETINGPLANEN

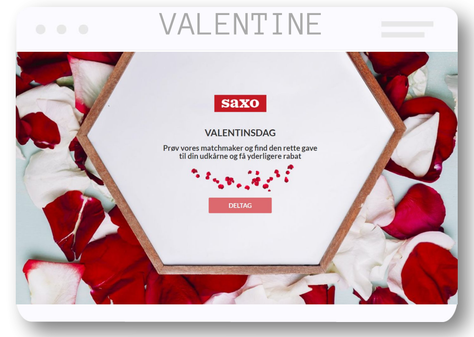


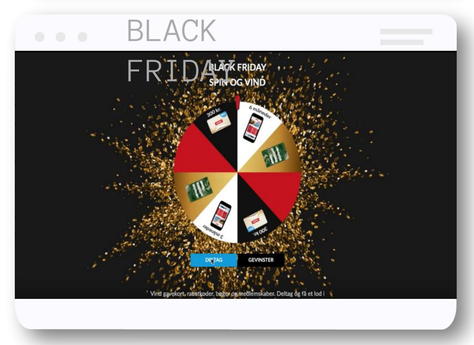

UNDERSTØTTER EKSISTERENDE
KAMPAGNER OG KAN DISTRIBUERES
PÅ ALLE MEDIEKANALER

marketingplatform

# DET DIGITALE ÅRSHJUL





marketingplatform

# MARKETINGPLAN – AKTIVERING = SUCCES

## PAID MEDIA

BETALT ANNONCERING
F.EKS.

DISPLAY
SOCIAL

- NEMT AT MÅLE EFFEKT
- KOSTEFFEKTIVT

## OWNED MEDIA

EGET INDHOLD F.EKS.

SOCIALE MEDIER
APPS
NYHEDSBREV
WEBSITE
KATALOGER
IN-STORE TV

- MULIGHED FOR 'GRATIS' TRAFIK OG OMSÆTNING
- INDHOLDET KAN BLIVE ET PRODUKT I SIG SELV

marketingplatform

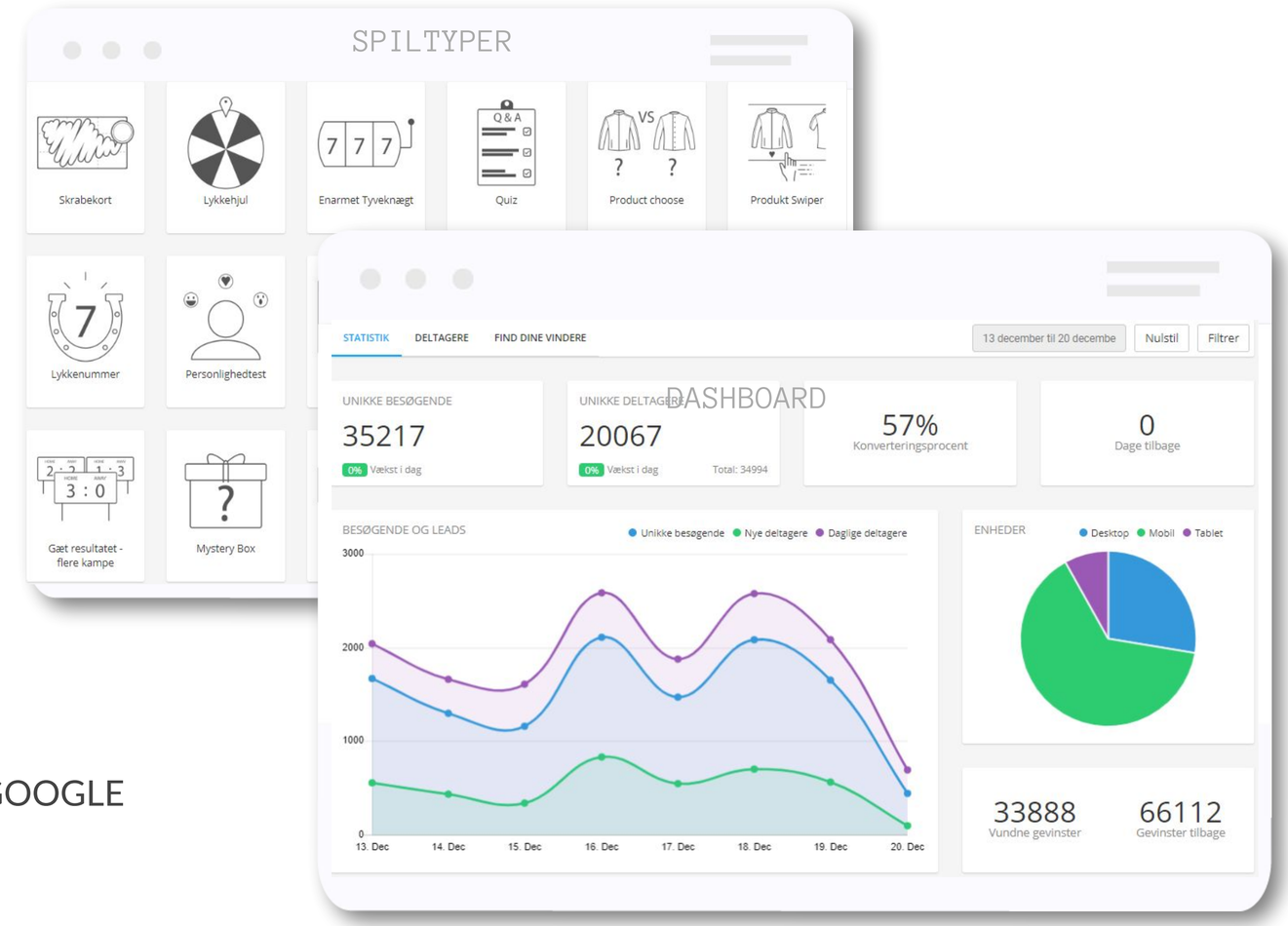
# WHY? – MEGET MERE END SJOV

## UNDERHOLDENDE

- SJOV ENGAGEMENT
- KONKURRENCER
- AKTIVERENDE

## STRATEGISK & TAKTISK

- KPI
- ROI
- DATABERIGELSE
- SKABE OMSÆTNING
- TRACKING
  (GOOGLE TAG MANAGER, FACEBOOK PIXEL, GOOGLE ANALYTICS)




marketingplatform

# HVORDAN VIRKER DET?

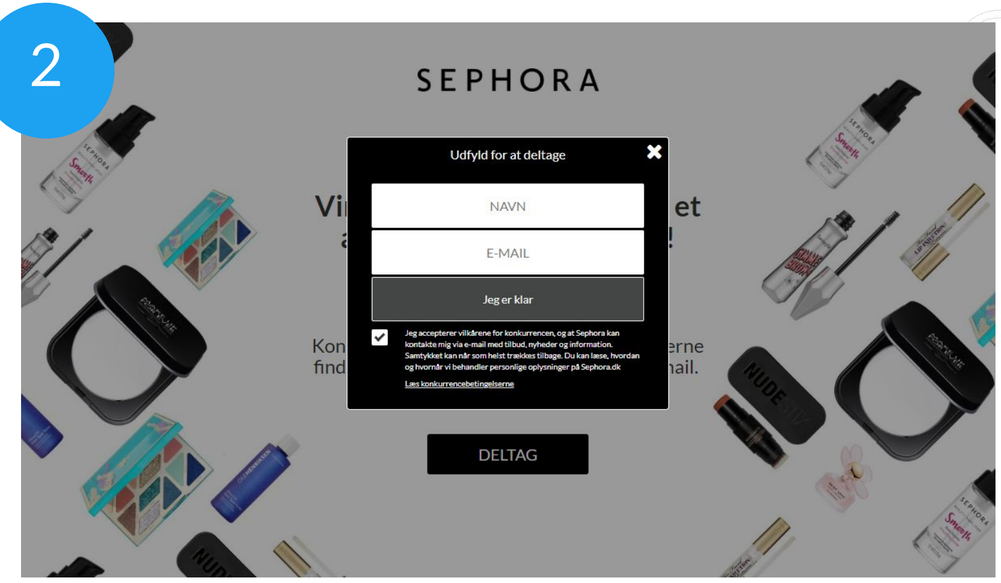
#LEADGENERERING #PERMISSIONS #SALG

#LOYALITET #DATABERIGELSE

# HVORDAN VIRKER DET?

1

2




SPILLETS STARTSIDE.

HER SKAL I BESLUTTE HVILKET SPIL I VIL BRUGE TIL JERES KAMPAGNE UD FRA JERES MÅLSÆTNING OG KPI'ER

**FOKUS PÅ**
- SPIL
- DESIGN / OPSÆTNING
- PRODUKT EKSPONERING (SALG)
- PRÆMIESTRUKTUR (PRÆMIE VS. TRØSTEPRÆMIE)

HER VÆLGER I HVILKEN DATA I GERNE VIL OPSAMLE FRA JERES DELTAGERE.

DET ER VIGTIGT AT HUSKE HVAD FORMÅLET ER MED KAMPAGNEN, OG HVAD I GERNE VIL HAVE UD AF JERES DATA EFTERFØLGENDE. EKSEMPELVIS RETARGETING.

# HVORDAN VIRKER DET?

3

4

SPILLET ER I GANG OG BRUGERNE.
PRODUKTER, FREKVENS OG STRUKTUR STYRER I AFHÆNGIG AF
SPILFORMAT?

**CALL TO ACTION** SKAL NAVIGERE ALLE BRUGERE TIL DIN BUTIK ELLER HJEMMESIDE. I BESTEMMER!

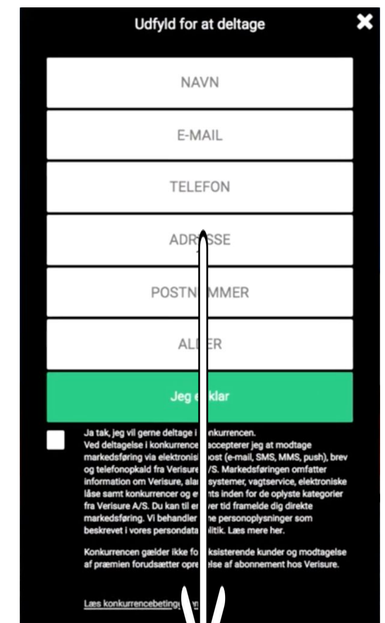
FLERE TYPER CALL TO ACTIONS

# PERMISSION/DATABERIGELSE/AUTOMATION

LOYALITETSKLUB

DÆKNING/MERSALG

TEST AF MÅLGRUPPE




DATAVASK

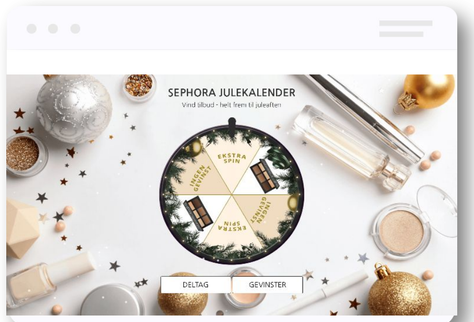
PLATFORMEN ER GDPR COMPLIANT

marketingplatform

# GAMIFICATION FLOW

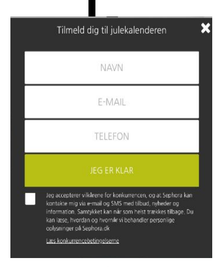
WWW / LANDINGPAGE

marketingplatform




INTEGRER SCRATCHER MED DINE ANDRE SYSTEMER

**CALL TO ACTION**
DETTE SITE SKAL FØRE BRUGERNE TIL JERES WEBSITE ELLER BUTIK




SIGN-UP/PERMISSION

SPIL

MAIL/SMS MED GEVINST ELLER TRØSTEPRÆMIE

marketingplatform

# GAMIFICATION – AKTIVERING

marketingplatform

DIGITALE KATALOGER

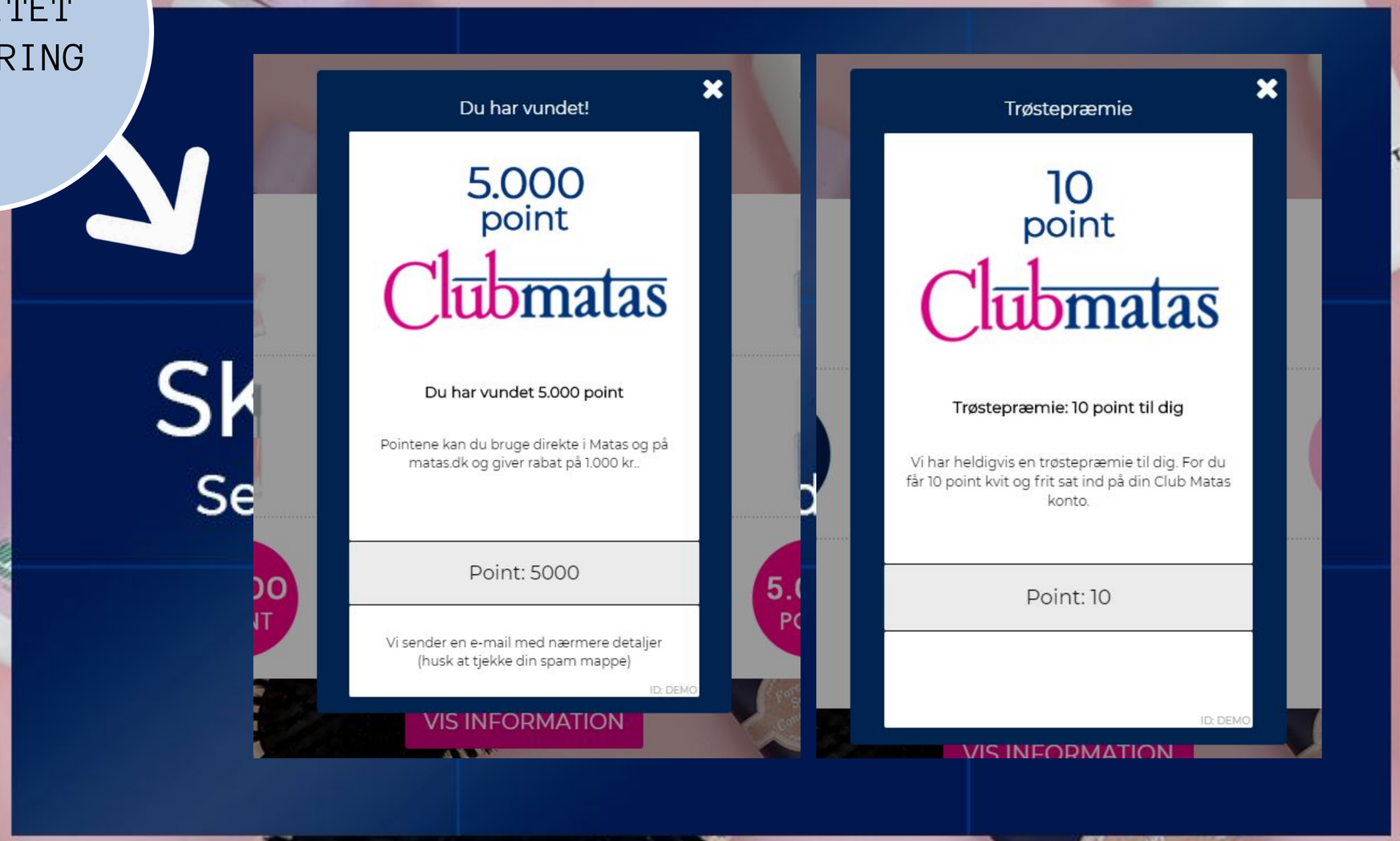
Vi benytter os af cookies for at forbedre d
brugeroplevelse. Fortsætter du med at
besøge denne hjemmeside, accepterer du
vores brug af cookies. Vis mere »
Okay

Vind et gavekort på 1.000 kr. - Tilmeld dig vores nyhedsbrev »

Hurtig levering
FRI FRAGT
60 dages fuld returret
Kontakt
Betingelser
Følg os på Facebook
Om Align Footwear
Forhandler login
ALIGN FOOTWEAR
KØB
SPØRGSMÅL & SVAR
VIDEN OM
FIND FORHANDLER
BLIV FORHANDLER
0 varer
Søg
POPUPS PÅ SITET
RABATKODE 15%
PRØV IGEN
VIND EN ALIGN TASKE
VIND ET PAR INDLÆGSSÅLER
RABATKODE 10%
PRØV IGEN
NYHED:
SPIN & VIND
Prøv dagens lykkehjul→

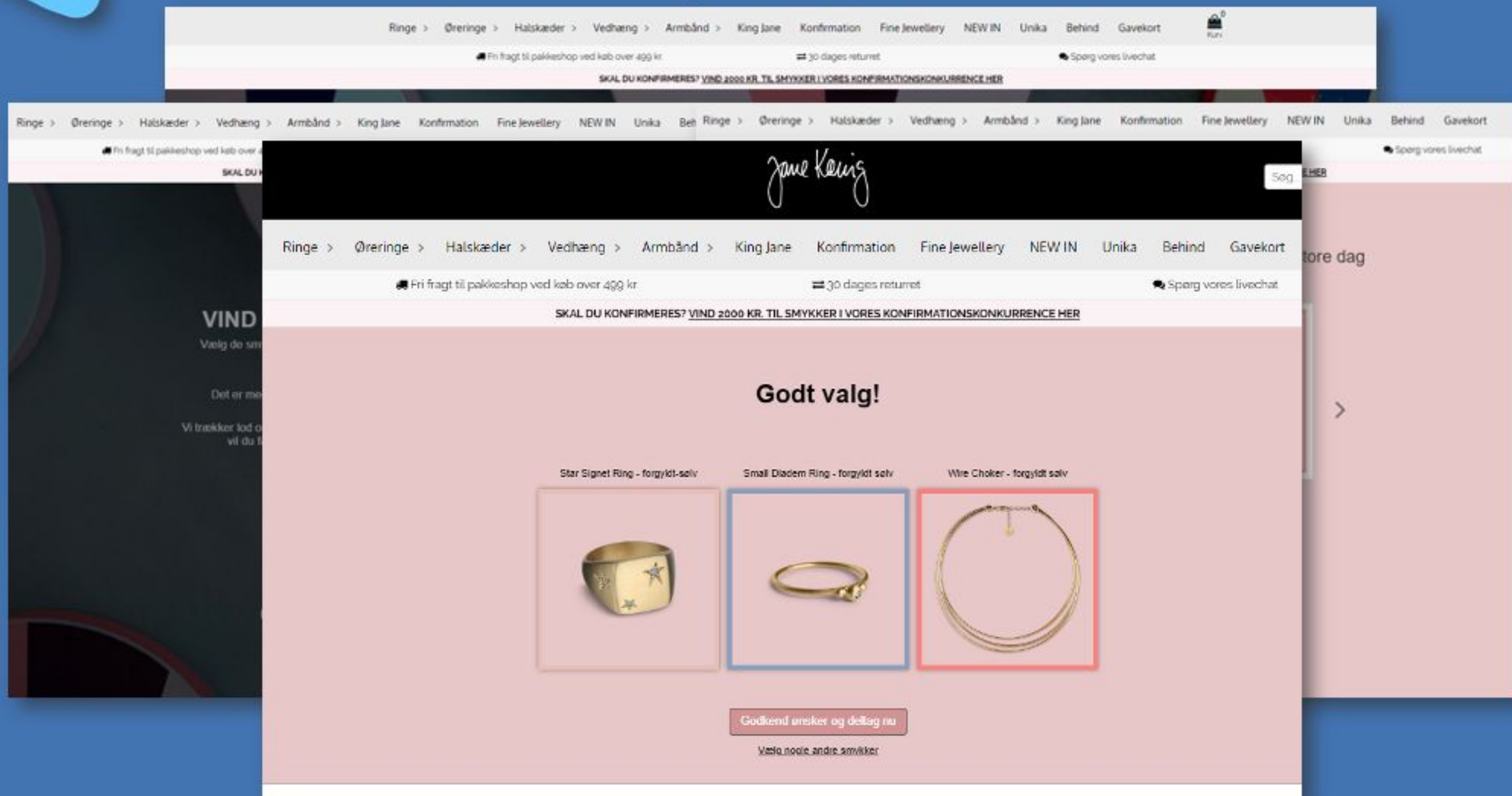
# Clubmatas

LOYALITET
AKTIVERING



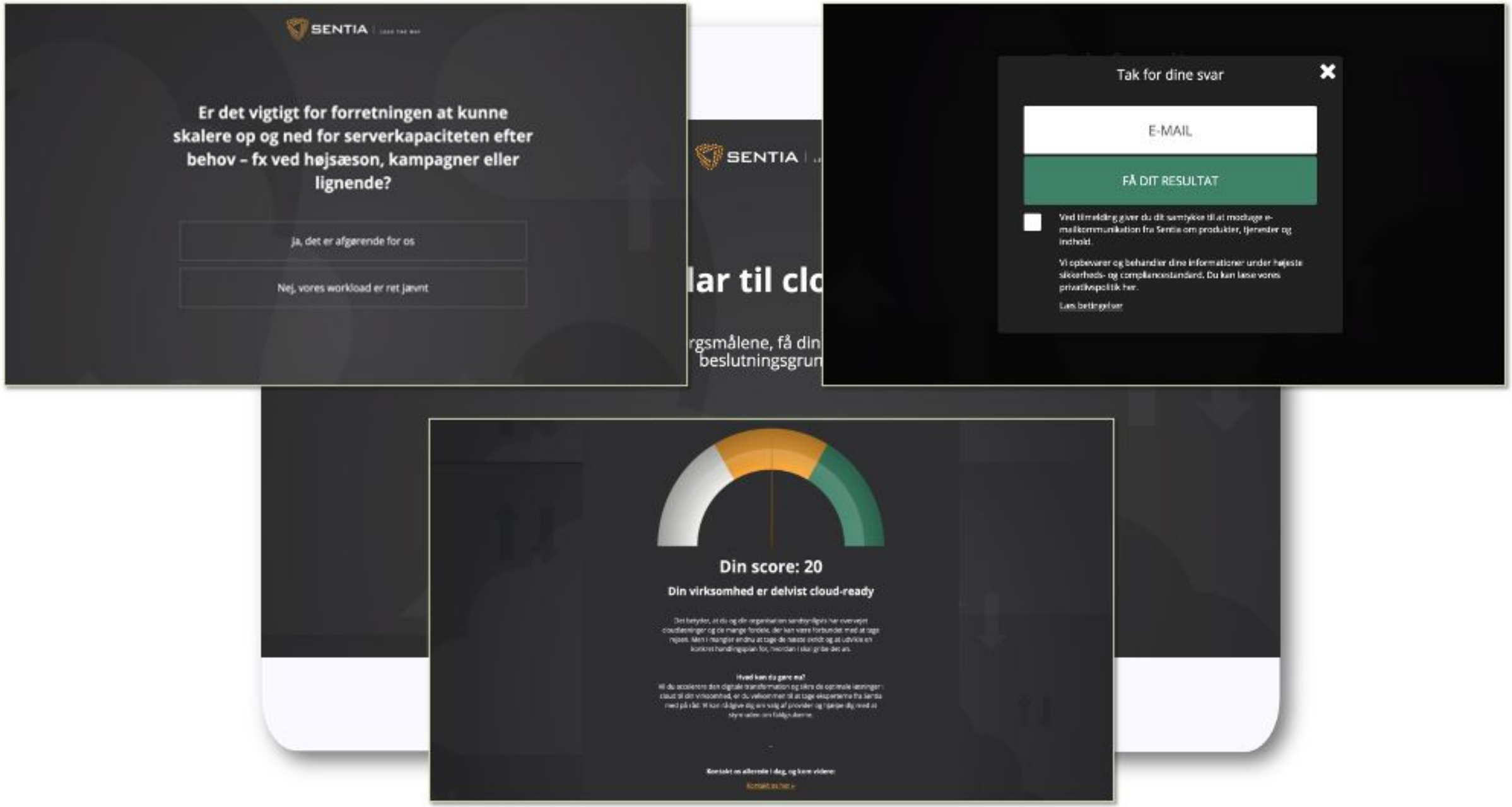

DELTAG

GEVINSTER



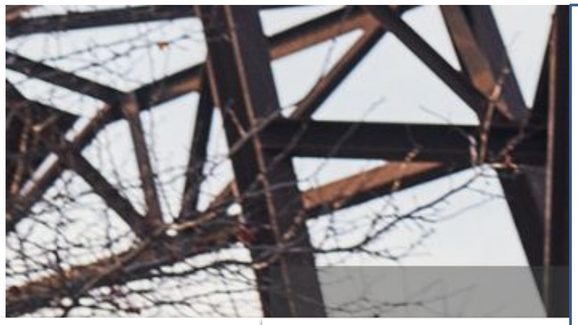

marketingplatform

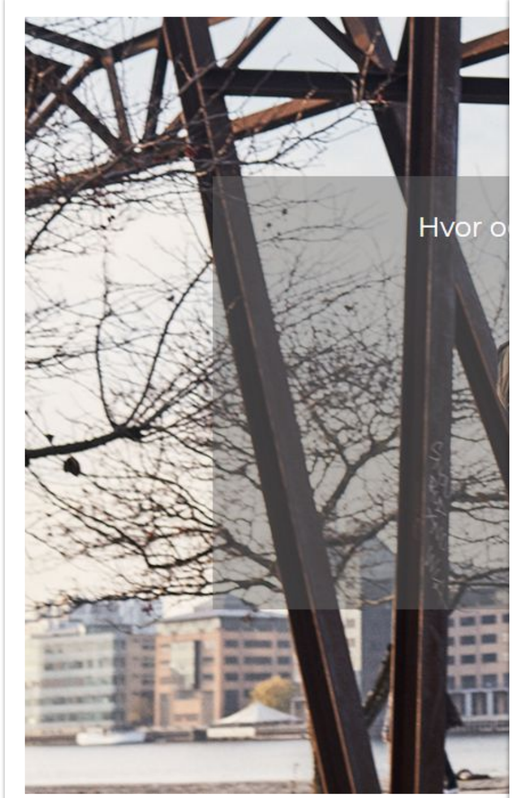
SENTIA | LEAD THE WAY



# newline

runners outfit since '81



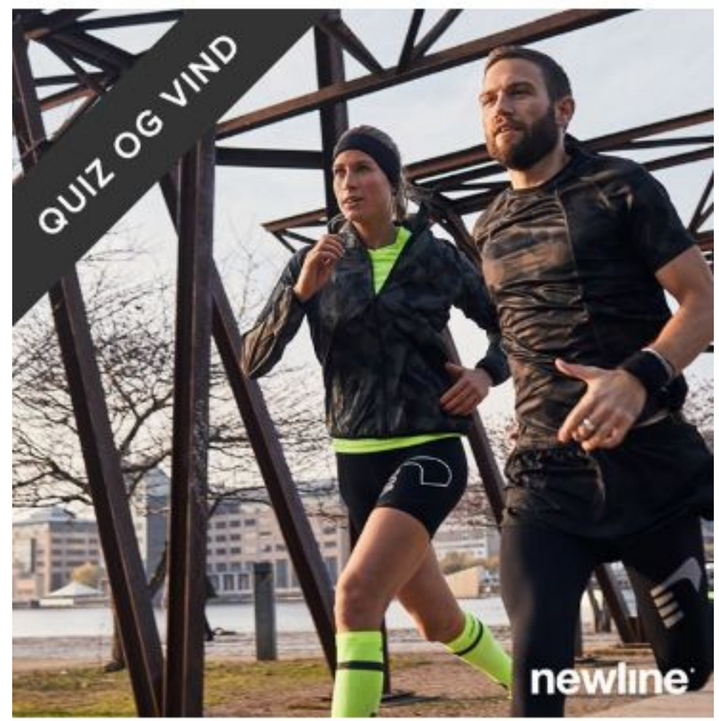


Newlinesport International
Sponsoreret

Vind gavekort på 1.000,- DKK til Newline træningstøj 🔥

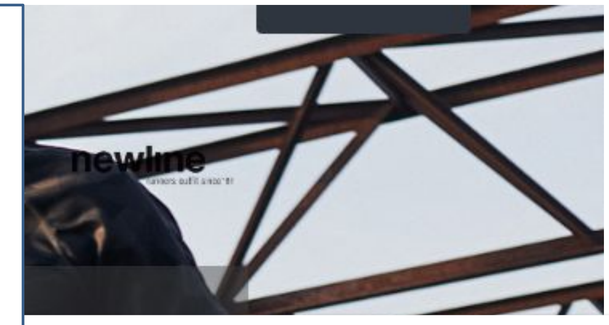
Kan du svare rigtigt på 5 spørgsmål om Newline?

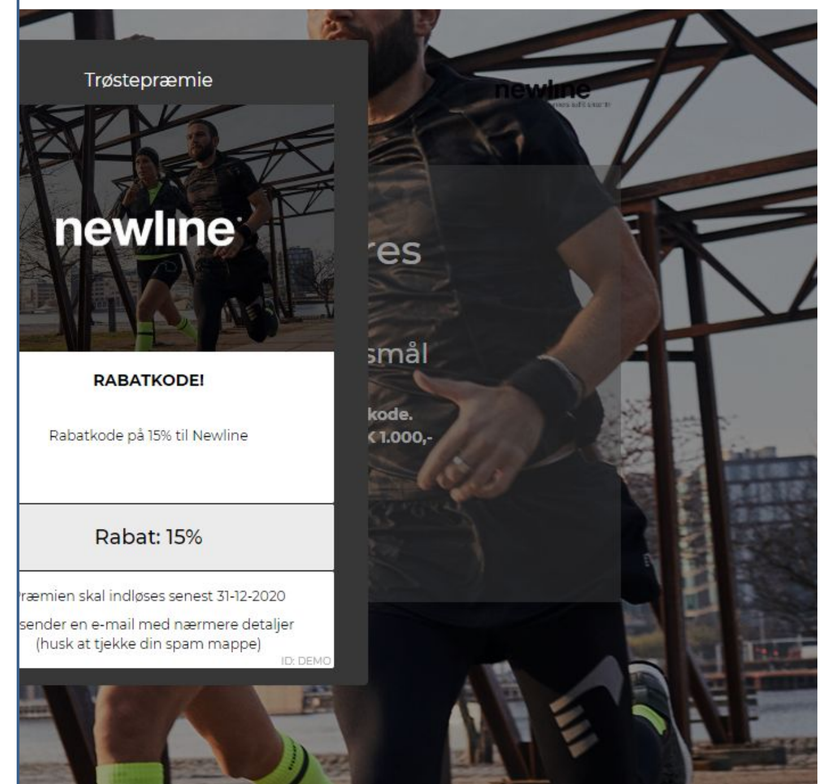
Quiz med og deltag i lodtrækningen om et gavekort på 1.000,- DKK til vores lækre træningstøj.
...



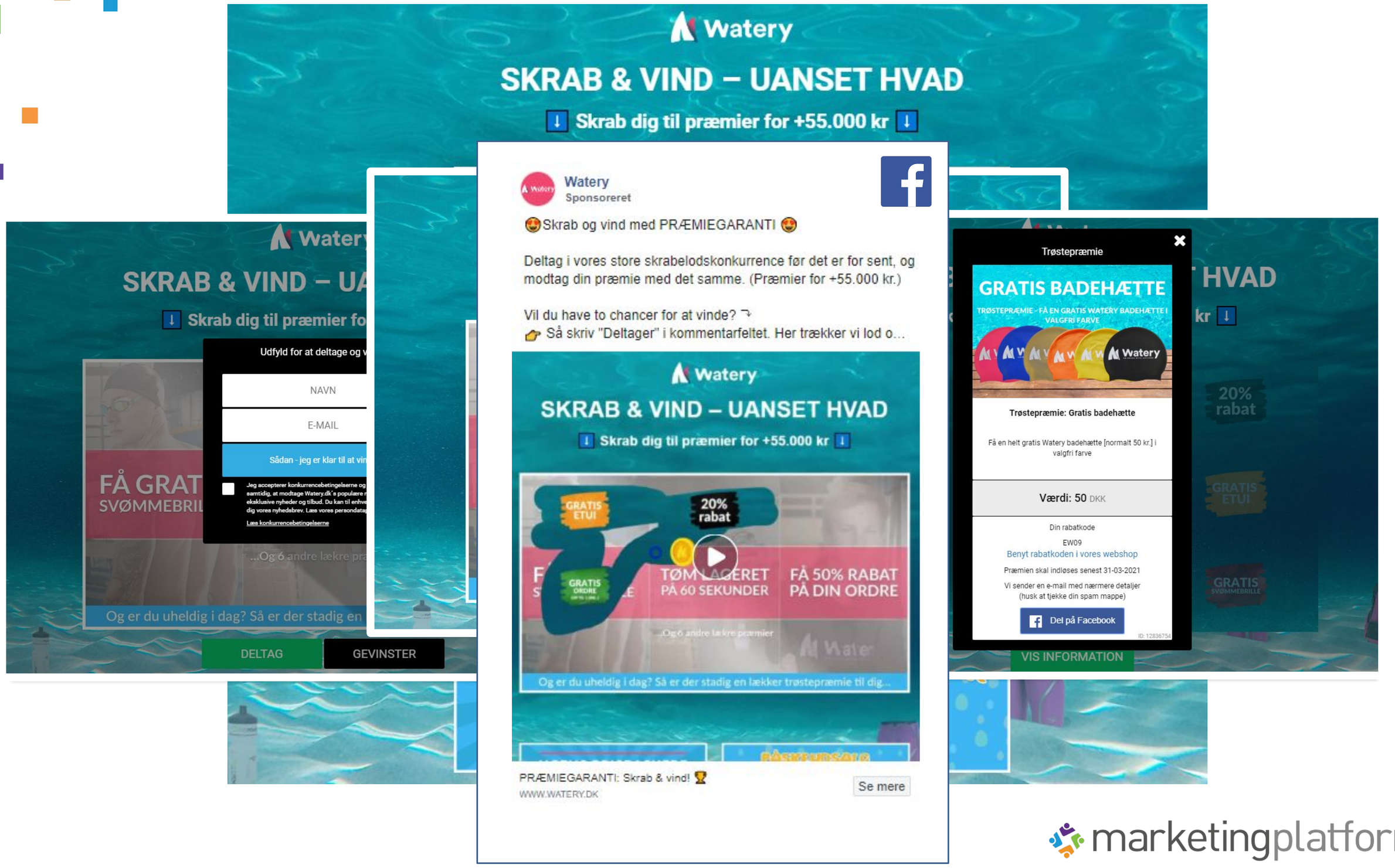

Quiz og deltag i konkurrencen om et gavekort på 1.000,-
Spil med i konkurrencen om træningstøj fra Newline til en værdi af 10.000 kr.

Læs mere






marketingplatform




marketingplatform

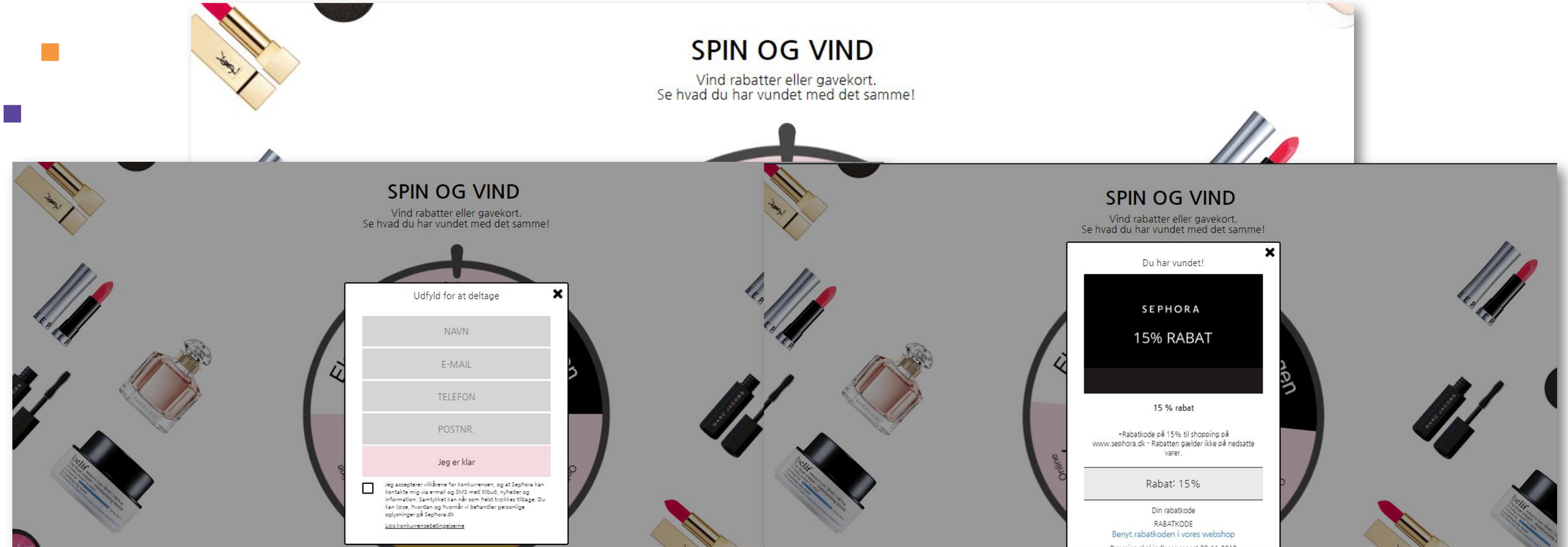
# CASE

SEPHORA

#LEADGENERERING #PERMISSIONS

#SALG #LOYALITET #DATABERIGELSE

marketingplatform




# RESULTAT

- KONVERTERINGSRATE PÅ 72%
- KØRTE I 3 UGER I DANMARK & SVERIGE – EKSEKVERING PÅ FACEBOOK OG EGET SITE
- 27.000 UNIKKE DELTAGERE PÅ KAMPAGNEN – 20.000 NYE PERMISSIONS TIL DERES MAILBASE

marketingplatform

# CASE

#LEADGENERERING #PERMISSIONS

#SALG #LOYALITET #DATABERIGELSE

marketingplatform

# RESULTAT

- KONVERTERINGSRATE PÅ 62%
- FIK OVER 27.000 OFFLINE PERMISSION SAMLET I DERES BUTIKKER
- PERSONER SOM DE NORMALT IKKE VILLE KUNNE FANGE ONLINE

marketingplatform

# CASE

NOMINERET TIL E-HANDELSPRISEN FOR DEN BEDSTE E-HANDELS CASE

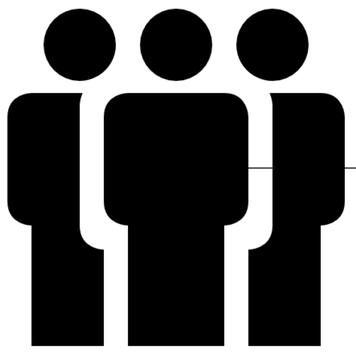
FDIH STYRKER DANSK E-HANDEL

#LEADGENERERING #PERMISSIONS

#SALG #LOYALITET #DATABERIGELSE

marketingplatform

BESØGENDE

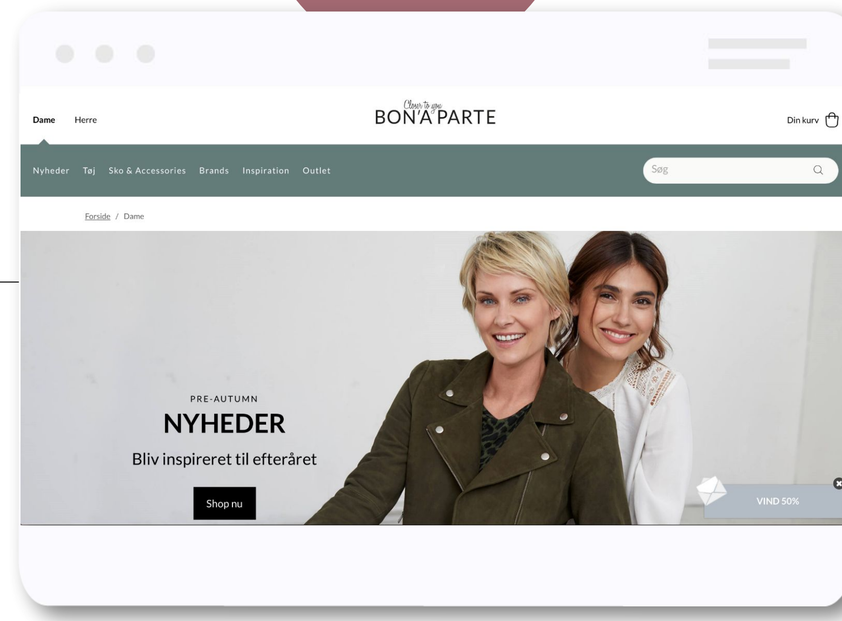


DATA

BRUGERADFÆRDSDATA

AI

BON'A PARTE WEBSITE

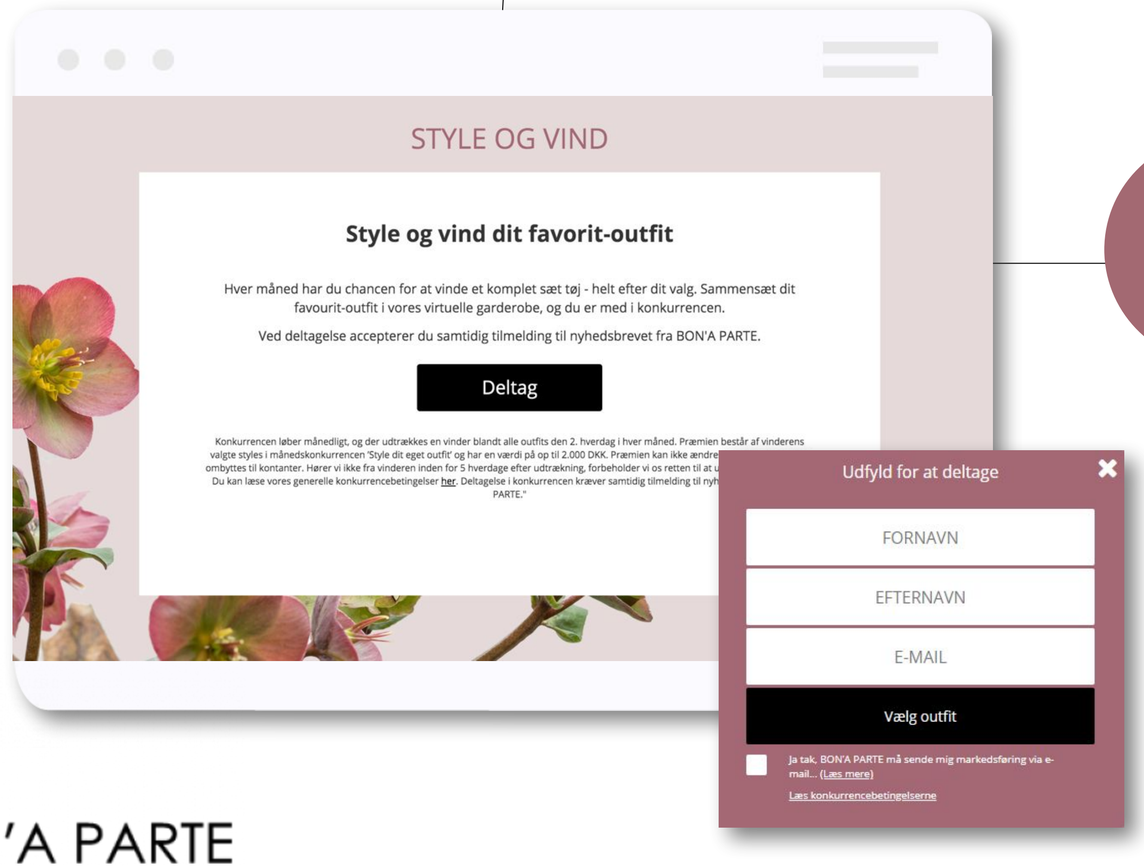


BESØGENDE HAR KLIKKET PÅ PRODUKTER

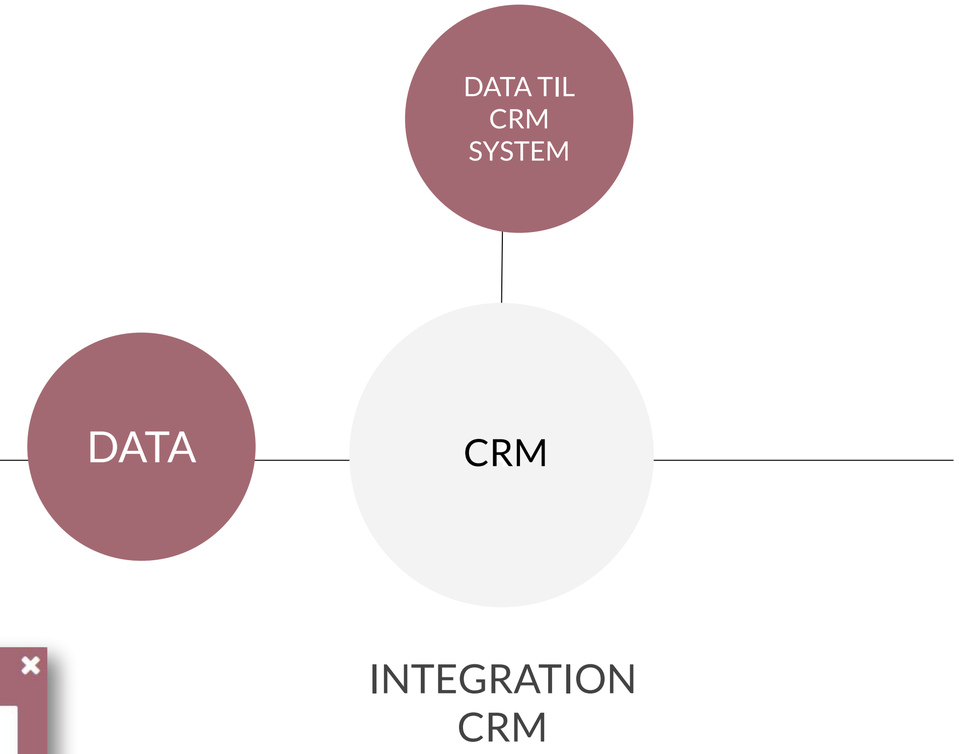
BON'A PARTE

marketingplatform

# PERMISSION OG DATAOPSAMLING PÅ KONKURRENCE




BON'A PARTE




marketingplatform

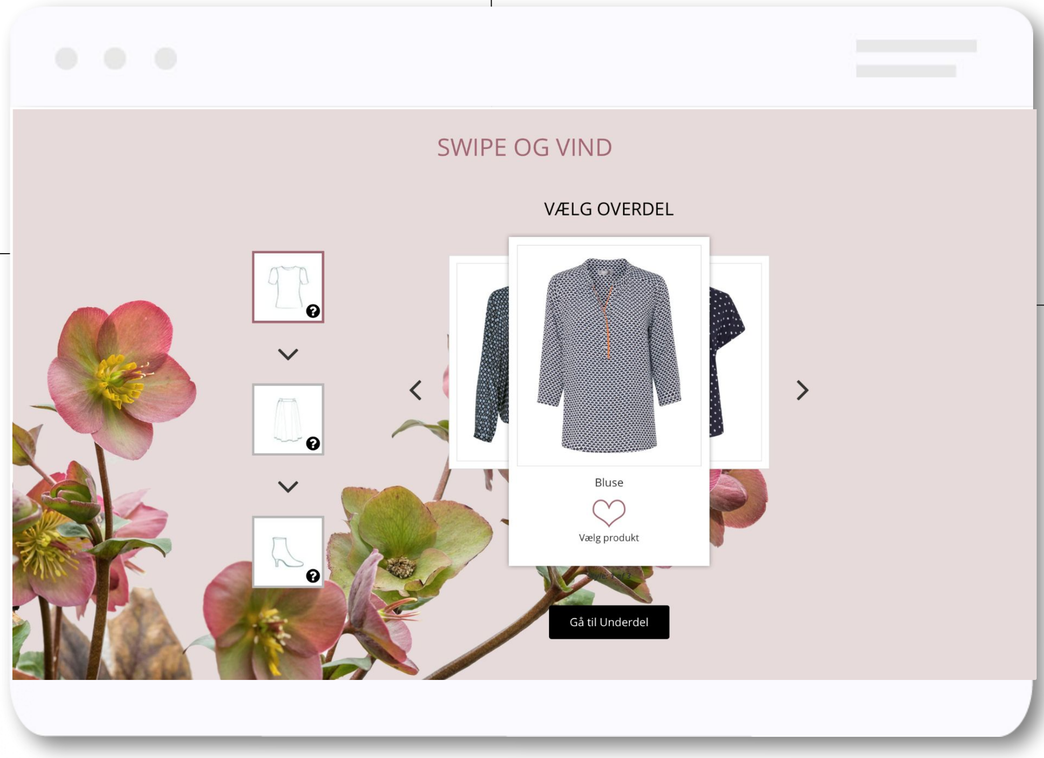
# STYLES EKSPONERET UD FRA ADFÆRD

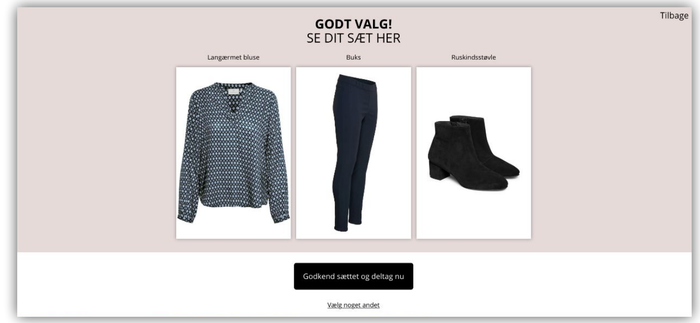
DATA

CRM

4

AI



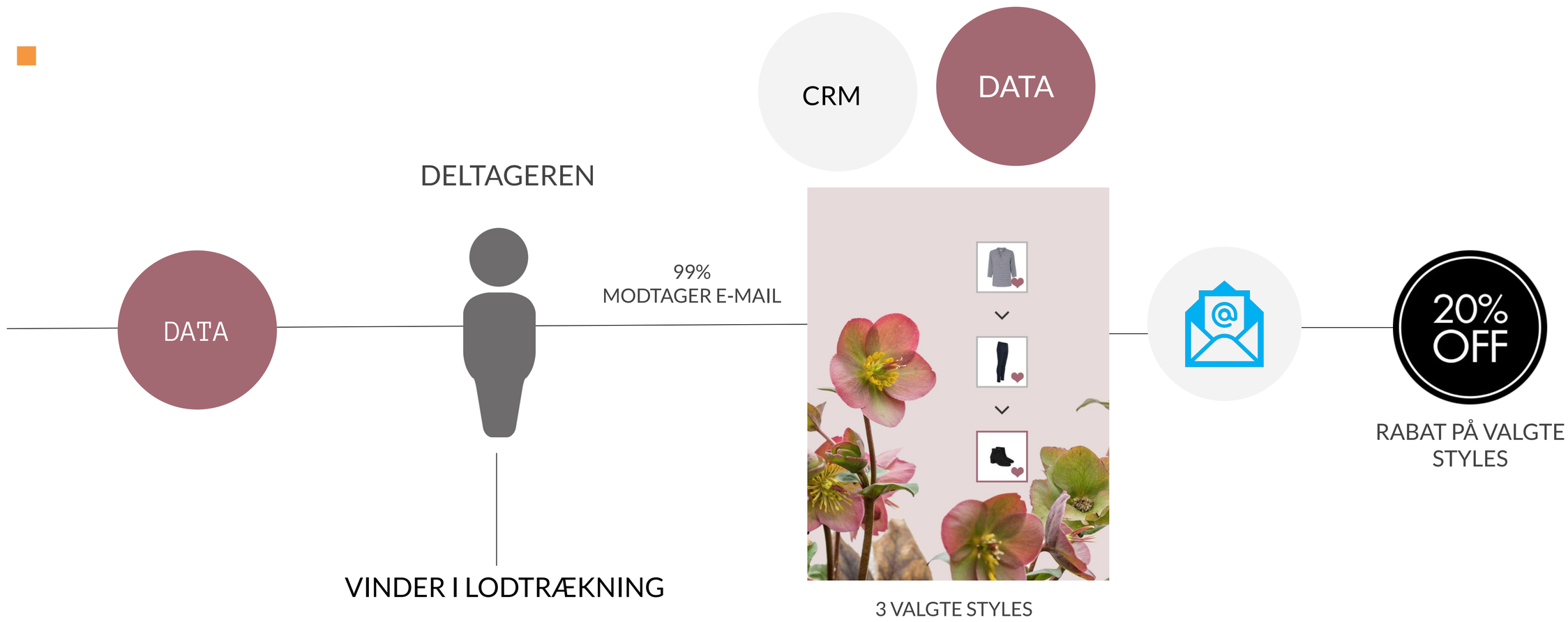




DELTAGER I LODTRÆKNINGEN OM DE STYLES MAN SELV HAR VALGT

DATA

BON'A PARTE

marketingplatform




BON'A PARTE

marketingplatform

# RESULTAT

- EFTERSALGSMAIL MED 20% RABAT PÅ KUNDENS SAMMENSATTE STYLE GAV FØLGENDE RESULTATER
- OPENINGRATE (OR) = 66,6% | CTR = 35.9%
- MAILEN HAVDE I DEN FØRSTE UGE AF DENS LEVETID GENERERET FØLGENDE:
- 4,67 SIDEVISNINGER PR. SESSION (GN.SNIT PÅ 3 I PERIODEN)
- AFVISNINGSPROCENT PÅ KUN 53,21% (GN.SNIT 61,78% I PERIODEN)
- SESSIONSVARIGHED PÅ 03:26 (GN.SNIT 01.32 I PERIODEN)

marketingplatform
time to be creative

# Spørgsmål, idéer eller input?

kim@marketingplatform.com
casper@scratcher.io