

OM OUTNORTH

Med visionen att leverera "the best of Scandinavian Outdoor" till kunder över hela världen lanserades Outnorth i maj 2012 då Outnet och GetOut gick samman.

Outnorth är idag en av Skandinavien ledande nätbutiker inom outdoor och friluftsliv med nätbutiker i Sverige, Norge, Danmark, Finland samt Tyskland, och har cirka 55 anställda.

UTMANINGEN

Outnorth höll på att öka sitt sortiment både i brädd och djup, och ville hitta en anpassningsbar personaliseringslösning som kunde maximera nyttan för kunden och samtidigt öka tillväxten.

VARFÖR NOSTO

För att maximera konverteringsgraden och kundlojaliteten, ville Outnorth hitta en lösning som kunde automatiskt och i realtid visa personaliserade rekommendationer med kors- och merförsäljningselement. Nosto erbjöd den bästa lösningen tack vare dess funktionalitet, användbarhet och den snabba och lätta implementeringen.

Kunder som klickade på rekommendationer från Nosto

var

81%

mer värdefulla

hade

10%

högre genomsnittligt
ordervärde

tillbringade

96%

mer tid på
webbplatsen

bläddrade bland

157%

flera produkter

konverterades

64%

bättre

LÖSNING

- En lista med produkter relaterade till tidigare bläddrade produkter lades till hemsidan för att uppmuntra den återvändande kunden och göra det lättare att fortsätta handla.
- Rekommendationselement med de populäraste kampanjprodukterna i kategorin lades upp på kategorisidorna för att inspirera kunder till spontana inköp.
- Automatiska merförsäljningselement lades upp på produktsidorna för att hjälpa kunder hitta passande eller relaterade produkter.

RESULTAT

- För de kunder som klickade på rekommendationer av Nosto ökade konverteringsgraden 64% och det genomsnittliga ordervärdet med 10%.
- Den förbättrade navigeringen in Outnorth.se har ökat på tiden som kunderna tillbringar i butiken med 96% och antalet produkter som kunderna bläddrade mellan med 157% för kunder som klickade på rekommendationer av Nosto.
- Värdet av kunder som klickade på Nostos rekommendationer var 81% bättre än för kunder som inte klickade på rekommendationer från Nosto.

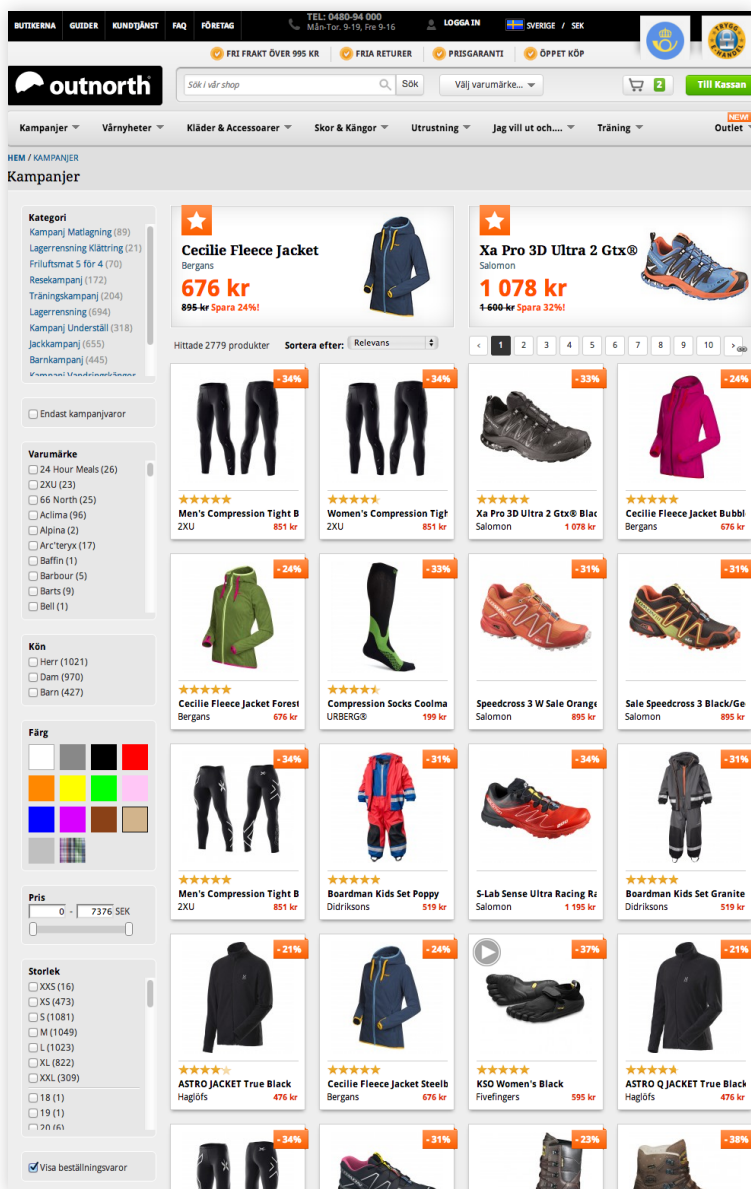
"Nosto erbjöd en lösning som passade oss väl, både utifrån ett funktionsperspektiv där vi får en funktionalitet som ökar konvertering men även vad gäller implementation och användarvänlighet där det gick otroligt snabbt att implementera."

— Ola Svensson, Marknadsföringschef på Outnorth

Kundprojekt: Outnorth

Kunder som klickade på rekommendationer från Nosto konverterades 49% bättre och hade 10% bättre genomsnittligt ordervärde.

De populäraste kampanjprodukterna på kategorisidan



Kors- och merförsäljningselement på produktsidan

