

Hieronymus nutzt integriertes Multichannel Engagement von gateB

ÜBER HIERONYMUS:

Hieronymus ist eine Marke, die sich ganz der gehobenen Papier- und Schreibkultur widmet. In einer von Schnelligkeit geprägten, digitalen Welt deuten sie traditionelle Themen wie Papier und Schreiben neu und entwickeln Produkte in zeitgenössischer Ästhetik. Das Sortiment umfasst alle Bedarfe persönlicher Korrespondenz, vom handgebundenen Merkbuch über erstklassige Schreibgeräte bis zur hochwertigen Ledertasche. Jedes Objekt wird im eigenen Atelier entworfen und nach strengen handwerklichen Ansprüchen in der eigenen Schweizer Manufaktur oder von europäischen Spezialisten gefertigt. Die Produkte sind exklusiv im eigenen Flagship Store in Zürich und im Hieronymus Onlineshop erhältlich.



DIE AUSGANGSLAGE:

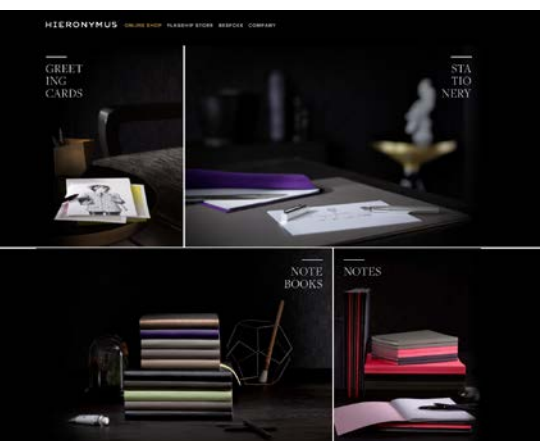
Hieronymus will ihren Kunden und Interessenten ein individualisiertes und konsistentes Markenerlebnis bieten. Was bereits im Flagship Store tagtäglich gelebt wird, soll an sämtlichen Touchpoints des Luxusbrands umgesetzt werden. In einem ersten Schritt wurden deshalb die Website, Print-Publikationen, E-Mail-Kommunikation und von Hand geschriebene Grusskarten in ein einheitliches, hoch individualisiertes Kommunikationskonzept überführt. Das Team von Hieronymus kümmert sich dabei um jeden Detailaspekt ihrer Produkte, der Kommunikation und der Gestaltungselemente. Dies stellt sicher, dass die Exklusivität der Marke sowohl inhaltlich wie visuell über jeden Touchpoint transportiert wird.

Gleichzeitig absorbiert dieser hohe Anspruch aber auch den Grossteil der verfügbaren Ressourcen. Bei der Konzeption und der technischen Umsetzung lässt sich Hieronymus deshalb weitgehend durch die Multichannel-Spezialisten von gateB unterstützen.

DAS KONZEPT:

Hieronymus entschied sich für den integrierten Ansatz von gateB, wobei Konzepte, Tools und Know-how als Service zur Verfügung gestellt werden. Das heisst: Hieronymus kann sich weiterhin auf die Kernaspekte der Marke fokussieren und gleichzeitig professionelles Multichannel Engagement betreiben. In gemeinsamen Workshops werden Ziele entlang des Kundenlebenszyklus definiert, Ergebnisse





analysiert und Prozesse laufend optimiert. Damit ist sichergestellt, dass jeder Aspekt durch erfahrene Profis abgedeckt wird. Die entsprechenden Kosten fallen aber nur dann an, wenn die Leistungen beansprucht werden. Dabei findet, fast beiläufig, ein intensiver Know-how-Transfer statt. Von Hieronymus wird dieser sehr geschätzt und von gateB aktiv gefördert. Oft wird dieser sogar als förderlicher eingestuft als eine vergleichbare Weiterbildung.

DAS RESULTAT:

Im Rahmen des Multichannel Engagement wurden bereits verschiedene Massnahmen umgesetzt: Die Website von Hieronymus identifiziert nun ihre Besucher, beobachtet ihr Verhalten und interagiert aktiv mit analytisch ermittelten Segmenten. Zum Beispiel werden so dem Kunden, der sich intensiv mit einer Produktgruppe auseinandersetzt, hochwertig aufbereitete Informationen zum Thema angeboten und mit einer persönlichen Note, per

Post oder E-Mail, zugestellt. Die Kommunikation erfolgt bereits vielerorts automatisiert und trotzdem hoch individualisiert. Eine bestimmte Interaktion an einem Touchpoint löst direkt, aber unaufdringlich eine Massnahme an einem anderen aus. Dies geschieht wahlweise synchron oder asynchron, in jedem Fall aber mit optimalem Timing. So werden auch handgeschriebene Grusskarten nicht als Massensendung aufgegeben, sondern an gezielt ermittelte Segmente zum richtigen Zeitpunkt verschickt.

DAS FAZIT:

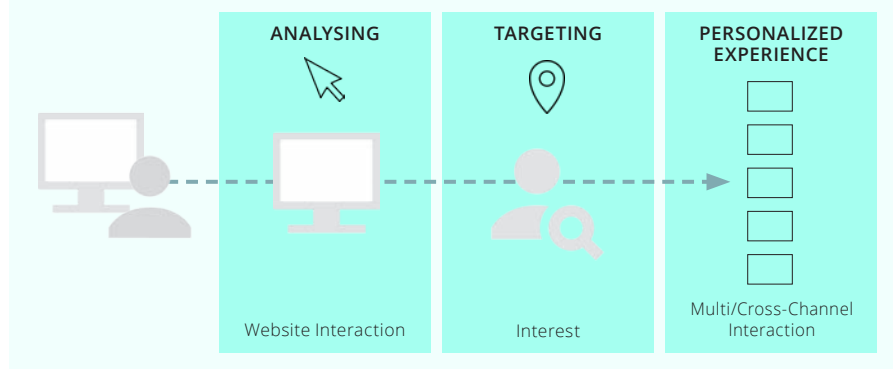
Dank dem Multichannel Engagement von gateB gelingt es Hieronymus, dem Anspruch ihrer exklusiven Zielgruppe an allen Touchpoints gerecht zu werden. Analytische Modelle und automatisierte Prozesse initiieren zielgenaue Massnahmen auf unterschiedlichen Kanälen. Analog dem Mitarbeiter im Flagship Store erkennt nun auch der «digitale Assistent» auf der Website seine Besucher und bietet ihnen ein indi-



vidualisiertes Erlebnis. Umso mehr Zeit bleibt dem Team von Hieronymus, sich um die inhaltlichen Aspekte und die exklusive, persönliche Note zu kümmern.

Möchten auch Sie Ihren Kunden und Interessenten ein konsistentes Markenerlebnis über alle Touchpoints bieten? Dann sprechen Sie mit uns. Das Multichannel Engagement Team von gateB freut sich auf Ihre Herausforderung.

Das Multichannel Engagement von gateB



gateB

gateB ist ein Beratungsunternehmen für Marketing Performance. Mit datengestützten Methoden liefern wir Entscheidungsgrundlagen für ein effektives und effizientes Marketing. Und mit führenden Software-Lösungen ermöglichen wir die automatisierte Orchestrierung der Kampagnen und Inhalte über alle Kanäle.

gateB unterstützt ihre Kunden in folgenden Bereichen:

Customer Intelligence

Kundenwissen generieren und umsetzen

Marketing Analytics

Big Data für das Geschäft nutzbar machen

Campaign Management

Zielgruppen gezielt und effizient ansprechen

Marketing Resource Management

Budgets, Assets, Termine orchestrieren

Multichannel Publishing

Content über alle Kanäle integriert vermitteln

gateB AG, Schweiz

gateB AG, Sennweidstrasse 35,
6312 Steinhausen
Telefon: +41 41 748 64 00

gateB Consulting Inc., USA

gateB Consulting Inc, 12655
W Jefferson Blvd, Los Angeles, CA 90066
Telefon: +1 310 526 8323

gateB representative office in Italy

Via Cernaia 5, 20121 Milano
andrea.kuepfer@gateb.com