Case Study

LYKO

Skönhet och Hälsa

meniga

Aktiva kampanjer i både Sverige och Finland

Live-kampanjer sedan juni 2018 (i Sverige)

Framgångar:

Nya kunder:

3501

ROI:

6x

Återkommande kunder:

5633

ROI:

9,7x

meniga

“Vi har haft ett framgångsrikt partnerskap med Meniga länge nu! Att hela processen är så enkel är ett stort plus för oss: Vi bestämmer en budget och vet sedan att kampanjerna levererar med en hög ROI. Detta, i kombination med tjänstens prestationsbaserade-struktur, gör vårt samarbete till en riskfri investering.”

David Olson, Webbproducent på LYKO

meniga

Bakgrund

LYKO är ett av Sveriges mest välkända varumärken inom skönhet och hälsa. Företaget erbjuder sitt bredaste produktsortiment online men driver också fysiska butiker och salonger över hela Skandinavien. Genom sina kanaler inspirerar och guidar LYKO sina kunder till att bli sitt bästa jag.

För två år sedan sökte LYKOs webbproducent David Olson nya sätt att nå sina målgrupper, och öka företagets försäljning med hjälp av digitala kanaler. Han valde och väljer fortfarande Meniga Campaign Manager.

Menigas plattform gör det möjligt för honom att nå nya kunder, och engagera befintliga, genom performance marketing baserad på data från vår stora användarbas av aktiva konsumenter.

Idag är LYKO en av Menigas mest aktiva partners.

meniga

Processen

100% engagemang: Från dag 1 gav vår dedikerade key-account manager input till David Olson för att komma igång med att skapa och anpassa LYKOs kampanjer i Meniga Campaign Manager utifrån företagets mål, och vi gav honom självklart råd kring budget. Vår datadrivna performance marketing gav resultat och David har sedan starten fortsatt att skapa nya kampanjer hos oss. Eftersom LYKO bara betalar vid konvertering, när en kund genomför ett köp, är ROI i stort sett garanterad.

meniga

“Meniga Campaign Manager är ett lättanvänt verktyg för marknadsförare. Jag ser hur kampanjerna presterar, har totalt kontroll över budgetallokering och får värdefulla insikter om våra kunder. Att all data uppdateras i realtid är väldigt hjälpsamt. Men den största fördelen för oss är att plattformen är så enkel: fyll på kampanjbudgeten och se resultatet av kampanjerna”

David Olson, Webbproducent på LYKO

meniga

Resultatet

LYKO har just nu aktiva kampanjer med positiv Return on Ad Spend (ROAS) i både Sverige och Finland. Vårt team har regelbunden kontakt med David, och även om kampanjerna redan går bra så analyseras och finjusteras de hela tiden för att gå ännu bättre.

Vårt framgångsrika partnerskap med LYKO är byggt på positiva resultat. Idag skapar och ändrar David kampanjerna själv men uppskattar våra råd om hur han kan göra för att öka effektiviteten ytterligare.

meniga