

OOSEOO

ZICHTBAAR BETER

iPadspullekes

meer omzet met

nosto 



Inleiding.

Verkeer naar de website krijgen is één ding, maar hoe zorgt u er vervolgens voor dat deze bezoekers ook **goed converteren**? Een goede manier is om de shopping experience van uw bezoekers te personaliseren. Maar hoe doet u dat met zoveel verschillende unieke bezoekers?

Er zijn verschillende oplossingen die het mogelijk maken om bepaalde aspecten van uw webshop te personaliseren. OOSEOO werkt al geruime tijd met Nosto. Deze oplossing is een eenvoudige manier om bezoekers een **gepersonaliseerde ervaring te bieden**.

Inmiddels zetten we Nosto succesvol in voor een aantal van onze klanten. Een van deze cases belichten we graag in deze whitepaper. Voor **iPadspullekes** maken we – **met groot succes en extra omzet als gevolg** - gebruik van veel verschillende mogelijkheden die Nosto biedt.

Met het lezen van deze whitepaper krijgt u een beter beeld van wat Nosto te bieden heeft en wat het kan opleveren. Bent u benieuwd naar de mogelijkheden voor uw shop?

Neem contact op met onze experts!
Zij voorzien u graag van een advies op maat.



U wilt als webshopeigenaar het beste resultaat uit uw shop halen

Kort over Nosto.

E-commerce personalisatie. Dat klinkt wellicht heel complex, maar niets is minder waar. Nosto is een **complete oplossing** om bezoekers een unieke ervaring te bieden. Door e-commerce personalisatie in te zetten kunt u zorgen voor een verbeterde gebruikerservaring. Een hoe beter de gebruikerservaring, hoe groter de kans op conversie.

Nosto bevat verschillende tools die kunnen worden ingezet, zowel op de shop zelf alsmede daarbuiten. Deze oplossing is zeer compleet en bevat een combinatie van verschillende andere oplossingen. Met Nosto kunt u gebruik maken van de volgende tools:

- ✔ **Gepersonaliseerde e-mails (waaronder Abandoned Cart)**
- ✔ **Gepersonaliseerde productaanbevelingen**
- ✔ **Pop-ups op basis van bepaald gedrag**
- ✔ **Facebook Ads**

Wat maakt het persoonlijk? Nosto is een **self-learning oplossing**. Dat betekent dat gedrag van uw bezoekers wordt geregistreerd en opgeslagen. Op basis van het gedrag van uw bezoekers, weet Nosto erg veel over interesses van bezoekers.

No cure, no pay. In tegenstelling tot veel andere oplossingen in de markt, werkt Nosto op basis van no cure, no pay. Dat betekent dat u alleen betaalt op het moment dat Nosto u extra omzet oplevert. U betaalt in de vorm van een fee over de omzet van de producten die via Nosto zijn gevonden en gekocht op de shop. We hebben het nog niet meegemaakt, maar mocht Nosto in het uitzonderlijke geval geen extra conversies opleveren, dan hoeft u Nosto ook niet te betalen.

Hierdoor kan Nosto onder andere bepalen welke producten veel worden bekeken en gekocht, welke producten vaak in combinatie met elkaar worden gekocht en welke producten vaak in eenzelfde sessie worden bekeken. Nosto wordt steeds slimmer, waardoor onder andere de gepersonaliseerde aanbevelingen steeds relevanter worden.

Daarnaast betaalt u op deze manier ook alleen voor de mogelijkheden die u daadwerkelijk gebruikt. Wenst u bijvoorbeeld alleen gebruik te maken van de productaanbevelingen? Dan betaalt u alleen voor deze tool.

Meer weten over Nosto? Wilt u meer informatie over Nosto zelf dan kunt u ook onze Gids voor e-commerce personalisatie lezen. Ook op de website van Nosto zelf kunt u informatie vinden. Daarnaast geeft deze whitepaper met klantcase een concreet beeld van de mogelijkheden. Ontvangt u graag een advies op maat? Neem dan contact op met onze specialisten via 033 7600 110.

Klantcase: Nosto e-commerce personalisatie voor iPadspullekes.

iPadspullekes is een online shop met een ontzettend **groot assortiment iPad hoezen en overige accessoires** voor vrijwel alle type iPads. Al geruime tijd werken we met succes aan SEO en adverteren we in Google en Bing (*lees onze uitgebreide business case*).

Hier werken we specifiek aan het verhogen van het aantal bezoekers naar de shop. Met deze kanalen kunnen we niet het gedrag op de shop zelf beïnvloeden. We sturen zeer relevant verkeer naar de shop, maar hoe kunnen we meer uit deze bezoekers halen – nu en in de toekomst?

iPadspullekes en Nosto. Eind augustus 2016 zijn we voor iPadspullekes gestart met Nosto. In eerste instantie maakten we enkel gebruik van gepersonaliseerde productaanbevelingen. Al snel startten we ook met Facebook Ads en abandoned-cart mails. Inmiddels werken we ook met behavioral pop-ups aan de hand van een bepaald gedrag en specifieke doelstellingen.

We leggen graag per tool uit hoe en waarom we dit inzetten.

CONTACT

iPadspullekes.nl
ALLES VOOR UW IPAD



Zoeken

Zoeken

085 744 1084



iPad 2/3/4

iPad Air

iPad Air 2

iPad Pro 9.7

iPad Pro 12.9

iPad Mini

iPad Mini 2

iPad Mini 3

iPad Mini 4

Reparatie

Tips

(0)

✓ **Gratis stylus + screenprotector**
Bij elke 360 graden hoes en kidscover

✓ **Gratis track & trace**
In Nederland & België

Voor 17:00 besteld is,
morgen gratis bezorgd (NL & BE)

✓ **Meer dan 3800 afhaallocaties**
onder andere Albert Heijn & Primera

✓ **14 dagen op zicht**
niet goed, geld terug



Bestel 2 iPad hoezen en ontvang een GRATIS Apple USB-kabel én adapter*

Welke tablet heb ik?

?



8.8



klyoh



Kids Covers

iPad 2,3,4, Mini, Air & Pro

360 graden hoezen

iPad 2,3,4, Mini, Air & Pro



1. Product recommendations.

De product recommendations binnen Nosto zijn er om **gepersonaliseerde productaanbevelingen** te tonen aan uw bezoekers. Welke producten worden getoond is afhankelijk van de instellingen die u selecteert. Zo kunt u bepalen op basis van welk gedrag er producten moeten worden getoond.

Denk hierbij aan producten die in combinatie met elkaar worden bekeken of gekocht of bestsellers. Daarnaast kunt u bepalen of Nosto producten uit uw volledige assortiment mag tonen of dat u enkel bepaalde productgroepen selecteert. Deze regels kunt u uiteraard ook combineren. Productaanbevelingen kunnen worden getoond op de homepage, de categoriepagina's, de product pagina's en/of de winkelwagen. Ook voor iPadspullekes werken we met gepersonaliseerde productaanbevelingen.

✔ Productpagina

Dit zijn gepersonaliseerde productaanbevelingen op de productpagina's. Binnen Nosto zijn er verschillende instellingen mogelijk om te bepalen welke producten u hier wilt tonen. Zo kunt u hier onder andere bestsellers tonen of producten die vaak in combinatie met het bekeken product worden gekocht.

Home » iPad hoes 360 graden Herman Brood Print

- iPad
- iPad Air
- iPad Air 2
- iPad Pro 9.7
- iPad Pro 12.9
- iPad Mini
- iPad Mini 2
- iPad Mini 3
- iPad Mini 4
- Reparatie
- Welke iPad heb ik?

Beoordelingen

8.8

kiyoh

Recent bekeken

Wissen

 iPad hoes 360 graden Herman Brood Print
€24,99

Betaalmethoden



Klantenservice

Algemene voorwaarden
Disclaimer
Privacy Policy

iPad hoes 360 graden Herman Brood Print

iPad Hoes 360 Graden Herman Brood. Nu slechts €24,99 ✔Gratis Screenprotector & Stylus pen! ▼Laagste prijs ✔Gratis Verzending ✔Voor 17.00 besteld, morgen in huis



Beschikbaarheid: ✔ Op voorraad
Levertijd: Op werkdagen voor 17.00 uur besteld, morgen in huis.

★★★★★ 4.75/5 (4 beoordeling(en)) Uw review toevoegen

Like 0 Tweeten G+1 0

Maak gebruik van deze leuke kortingscombinaties:

- iPad 2-3 kabel 2 meter (20% korting) (+€15,99)
- iPad 2-3 kabel 1 meter (20% korting) (+€10,39)
- Trust Crayon Kids Stylus Pen (30% korting) (+€9,50)
- iPad iPhone oplader USB groot (30% korting) (+€11,20)

€24,99
Incl. btw

1

In winkelwagen

Andere klanten kochten ook



iPad hoes 360 graden landkaart Geel

€24,99

Koop nu



iPad hoes 360 graden Trendy leer groen

€24,99

Koop nu



iPad hoes 360 graden landkaart Blauw

€24,99

Koop nu



iPad hoes 360 graden Landkaart

€24,99

Koop nu



iPad hoes met toetsenbord aluminium

€34,95

Koop nu

In het geval van iPadspullekes hebben we ervoor gekozen om producten te tonen die vaak in combinatie met het bekeken product in een sessie worden bekeken. Dit zijn veelal zeer relevante, gerelateerde producten. Door deze tool in te zetten stimuleren we bezoekers om door het assortiment heen te gaan. Ook stimuleert dit de aankoop van meerdere producten in één order.

Dit heeft als gevolg gehad dat reeds in de eerste maand de **gemiddelde orderwaarde** i.v.m. dezelfde periode in 2015 met **8,60% is gestegen**.

Wanneer we kijken naar omzet, dan hebben de product page recommendations sinds de start maar liefst **14,5% extra omzet** op.

✔ Winkelwagenpagina

Naast het tonen van productaanbevelingen op de productpagina, is het ook mogelijk om deze te tonen op andere plekken op de site. Denk hierbij aan de homepage en categoriepagina, maar zelfs ook in de winkelwagen.

Ook voor iPadspullekes hebben we gebruikgemaakt van **productaanbevelingen in de winkelwagen**. Hiermee worden producten in de winkelwagen getoond die in een sessie zijn bekeken (en producten die daaraan gerelateerd zijn), maar welke uiteindelijk niet in de winkelwagen zijn beland.

Inmiddels staan deze productaanbevelingen uitgeschakeld, maar zeker niet door gebrek aan resultaten. Momenteel zijn er andere elementen aan de winkelwagenpagina toegevoegd, zoals de mogelijkheid om een gratis cadeau te selecteren, en we willen deze pagina uiteraard wel **overzichtelijk en gebruiksvriendelijk houden**.

2. Behavioral pop-ups.

De **behavioral pop-ups** binnen Nosto geven u de mogelijkheid om op basis van regels en gedrag pop-ups te tonen aan uw bezoekers. Door de vele opties en instellingen kunt u de opties op meerdere manieren voor verschillende doeleinden inzetten.

Zo is het onder andere mogelijk om een pop-up te tonen aan nieuwe bezoekers, bezoekers die de website dreigen te verlaten of om tijdens een sale periode aankopen te stimuleren door een kortingscode met tijdslimiet te tonen.

Bij het instellen van de pop-ups heeft u de mogelijkheid om direct een **kortingscode te tonen** of om deze te tonen nadat een bezoeker een e-mailadres heeft achtergelaten. De laatste optie is een zeer goede manier om **nieuwe nieuwsbriefleden te werven!** De pop-ups kunt u geheel naar uw eigen huisstijl opmaken. Ook de teksten kunt u volledig naar wens aanpassen.

Vaak worden pop-ups door webshop eigenaren als hinderlijk geacht. Bij het inzetten van pop-ups is het belangrijk dat deze met de juiste redenen en op de juiste manier worden getoond. Zo is het niet verstandig om direct bij binnenkomst in de eerste seconde een pop-up te tonen. Wacht hier enkele seconden mee. Voor iPadspullekes werken we momenteel met twee verschillende pop-ups.

✔ E-mailadressen verzamelen

De eerste pop-up die we inzetten is de pop-up om **nieuwe bezoekers te "verwelkomen"**.

Na enkele seconden wordt er een pop-up getoond die aangeeft dat bezoekers een code **voor 4% korting ontvangen** om het moment dat men zich inschrijft voor de nieuwsbrief.



Deze pop-up levert sinds de start een week geleden enkele tientallen nieuwe nieuwsbriefleden per dag op.

Deze bezoekers maken ook veelvuldig direct gebruik van de kortingscode, wat in een week tijd enkele **duizenden euro's extra omzet** heeft opgeleverd.

✔ Website verlaters overhalen

Deze pop-up wordt getoond aan **bezoekers** die de **website dreigen te verlaten**. Wanneer een bezoeker het tabblad of venster dreigt te sluiten, komt de pop-up met kortingscode in beeld.

Zo proberen we uitstappers op het allerlaatste moment toch nog **over te halen om een aankoop te doen**, nu of op een later tijdstip.



Sinds de start levert deze pop-up maar liefst **11,5% extra omzet** op.

3. Triggered e-mails.

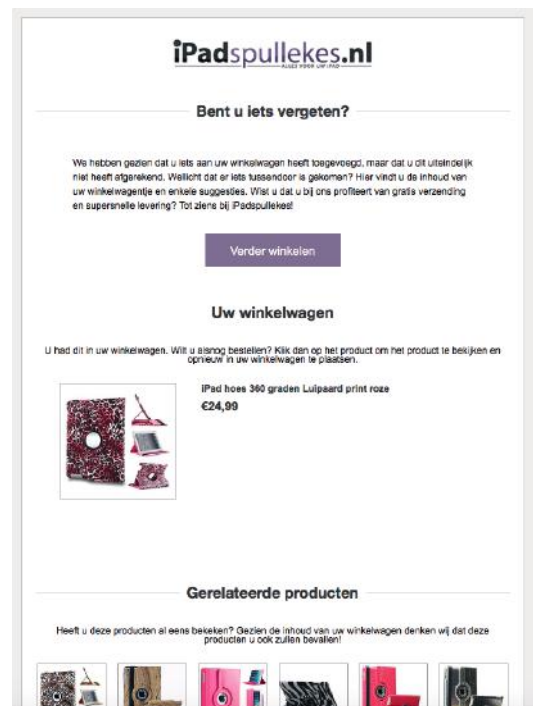
Triggered e-mails binnen Nosto geeft u de mogelijkheid om **geautomatiseerde, gepersonaliseerde e-mails** te sturen. Deze e-mails zijn bedoeld om eerdere bezoekers te stimuleren om terug te komen naar uw webshop.

Zo kunt u bezoekers die al langere tijd de shop niet hebben bezocht mailen om ze te activeren uw shop opnieuw te bezoeken. Ook kunt u een follow-up mail sturen na een bepaald aantal dagen na de laatste aankoop. Dit kunt u gebruiken voor **up- of cross-selling**.

✔ Abandoned cart

Daarnaast kunt u – en dit zetten we ook in voor iPadspullekes – **abandoned cart e-mails** sturen. Deze e-mails worden automatisch verstuurd naar bezoekers die wel iets in de winkelwagen hebben geplaatst, maar vervolgens geen bestelling hebben gedaan. De inhoud van de winkelwagen wordt naar de bezoeker verstuurd. Vanuit hier kan de bezoeker de shop en de producten opnieuw bekijken en de **bestelling alsnog voltooien**.

Een abandoned cart e-mail wordt na een bepaalde tijd **na de laatste interactie op uw shop** verstuurd. De tijd die hier tussen zit kunt u zelf bepalen. Wanneer een bezoeker binnen 30 minuten na het ontvangen van de mail de producten uit de mail alsnog aanschafft, dan betaalt u de fee aan Nosto.



Plaats de bezoeker na deze 30 minuten een order, **dan hoeft u niets aan Nosto te betalen**. De e-mailtemplate kan met simpele kleurinstellingen eenvoudig worden aangepast.

U kunt daarnaast de teksten volledig naar wens invoeren. Wanneer u meer maatwerk wenst, dan kan er ook aan de code van de template worden gesleuteld.

4. Facebook en Instagram Ads.

Heeft u al eens gewerkt met **advertenties op Facebook of Instagram**? Het kan vrij complex zijn om dit op te zetten via uw Facebook Bedrijfsmanager, zeker wanneer u wilt werken met (dynamische) remarketing. Met Nosto kunt u zeer eenvoudig een dynamische remarketing campagne opzetten voor zowel Facebook als Instagram en voor alle apparaten (desktop, mobiel en tablet).

U heeft daar nog wel een **Facebook advertentieaccount** en **Facebook Bedrijfsmanager** voor nodig, maar deze koppelt u met enkele stappen aan uw Nosto account. Wanneer dat is gelukt kunt u de campagne gemakkelijk via Nosto opzetten en beheren en hoeft u dus niet apart in te loggen bij Facebook.

Een ander voordeel van het gebruik van Nosto voor Facebook en Instagram Ads is het feit dat Nosto uw webshop crawlt en een volledige **database van uw productaanbod** opslaat.

Deze database wordt ook gebruikt voor de andere tools binnen Nosto, maar wordt ook toegevoegd aan uw Facebook en Instagram campagne. Hierdoor kunt u zeer eenvoudig **dynamische remarketing** inzetten.

Met remarketing target u bezoekers die de website eerder hebben bezocht, maar niets hebben afgekend. Met dynamische remarketing krijgen deze bezoekers advertenties te zien met de producten die zij op uw shop hebben bekeken en producten die daaraan gerelateerd zijn.

Dit is vergelijkbaar met hoe dynamische remarketing via Google AdWords werkt.

iPad spullekes iPadspullekes
Sponsored · 🌐

→ Nu een gratis Apple USB kabel en adapter bij aankoop van 2 hoezen → Gratis verzending!

iPad draadloos bluetooth toets...
€24,95

iPad ho... lee...
€24,99

4 Likes - 1 Comment

Like Comment Share

✓ Dynamische remarketing campagne voor iPadsplullekes

Met het opzetten van Nosto zijn we zo snel mogelijk gestart met adverteren op Facebook en Instagram. In eerste instantie zijn we gestart met een enkele campagne voor zowel desktop als mobiel. Dit converteerde met een **conversiepercentage van 11,4%** en ongeveer **13,6% advertentiekosten** van de advertentie inkomsten zeker niet verkeerd.

Momenteel hebben we de campagne **gesplitst naar een aparte campagne voor mobiel en een aparte campagne voor desktop**. De inhoud van de campagnes (de advertenties zelf) zijn in beide campagnes hetzelfde.

De reden dan we deze splitsing echter hebben gemaakt, is om een gerichter te kunnen bieden en het budget te kunnen monitoren. Net zoals bij o.a. AdWords zijn de klikkosten voor mobile devices anders dan de klikkosten voor desktop. Met deze splitsing realiseren we voornamelijk een daling in de kosten per conversie.



De mobiele campagne converteert het beste.

Het grootste gedeelte van de doelgroep van iPadsplullekes bevindt zich op mobiel. Inmiddels draaien beide campagnes bij elkaar opgeteld op 9% advertentiekosten t.o.v. de inkomsten.

Dit is een zeer goede marge, zeker in een competitieve branche als deze!

5. Resultaten en conclusie.

Inmiddels werken we iets meer dan drie maanden naar **volle tevredenheid** met Nosto.

Sinds de start eind augustus hebben de verschillende tools van Nosto direct voor extra omzet gezorgd.

Nu we naar de **feestdagen** toe gaan zijn we ook meerdere tools in gaan zetten om zo het meeste uit deze belangrijke periode voor e-commerce te halen.

De tools die de meeste conversies opleveren zijn de aanbevelingen op productpagina's en de pop-up die wordt getoond aan bezoekers die de website zonder aankoop dreigen te verlaten.

Alles bij elkaar opgeteld heeft Nosto sinds de start in slechts drie maanden tijd maar liefst **33% meer omzet opgeleverd!**

Dit is een gemiddelde en we verwachten dat dit percentage verder groeit nu we Nosto breder inzetten en de Facebook campagne hebben geoptimaliseerd.

Daarnaast maken we nog geen gebruik van alle mogelijkheden van Nosto. Er zijn namelijk veel meer mogelijkheden met betrekking tot – voornamelijk – de productaanbevelingen en geautomatiseerde e-mails.

nosto is een zeer **waardevolle oplossing** gebleken om de omzet te vergroten, zonder dat extra kanalen moeten aanboren om meer verkeer naar de shop te sturen.

We halen met Nosto simpelweg **meer uit het huidige verkeer.**

Ook halen we meer uit eerdere bezoekers die zijn afgehaakt met behulp van de abandoned cart e-mail en remarketing op Facebook en Instagram.

Door met Nosto bovendien on-going een flink aantal nieuwe e-mailadressen binnen te halen kunnen we ook het **e-mailmarketingkanaal verder maximaliseren.**

Deze resultaten bieden goede vooruitzichten voor de toekomst. Er zal daarom zeker worden blijven gewerkt met Nosto. Bestaande aspecten worden on-going geoptimaliseerd en waar mogelijk worden ook andere tools ingezet wanneer deze kunnen bijdragen aan de prestaties.

Wilt u meer omzet met Nosto?

Na het lezen van deze **positieve resultaten** bent u wellicht benieuwd geworden naar hoe Nosto u kan helpen om uw omzet te doen stijgen.

Nosto kan voor vrijwel iedere webshop worden ingezet.
Dus ook voor uw webshop!

Starten met Nosto is zeer eenvoudig. U dient een account aan te maken op **www.nosto.com**. Vervolgens dienen er een aantal codes te worden geïmplementeerd op uw webshop. OOSEOO kan dit voor u verzorgen. OOSEOO is de enige officiële implementatie partner die Nosto kan implementeren op het SEOshop/Lightspeed platform.

Wanneer de codes zijn geïmplementeerd kunnen de verschillende tools worden ingericht en ingezet. Ook hier helpen wij u graag mee. **OOSEOO denkt met u mee** welke verschillende tools u kunnen helpen om meer omzet te genereren en hoe deze tools het beste kunnen worden ingezet. Deze campagnes zetten wij vervolgens voor u op.

U kunt vervolgens de campagnes zelf monitoren of gebruikmaken van onze expertise. Wilt u ook meer omzet genereren met Nosto? Neem dan vandaag nog contact op met de OOSEOO specialisten voor een advies op maat en een prijsopgave!

