



2020-01-09 09:48 CET

Svenska Outnorth växer med hjälp av kundskapat innehåll i annonser

Skandinavien ledande e-handlare inom outdoor, svenska Outnorth, fortsätter att växa, trots en marknad med tuff konkurrens. Mycket tack vare satsningen på användargenererat innehåll, UGC.

Outnorth satsade tidigt på näthandel och med kunder i flera europeiska länder var det ett naturligt steg att satsa på kundskapat innehåll för att stärka online-communityt och öka engagemanget i sociala medier.

– Vi har alltid varit väldigt datadrivna och testat olika plattformar och format. När vi såg att UGC gav bra resultat på vår sajt och organiskt i sociala medier

tänkte vi att det borde ha en liknande effekt i annonser också, säger Mattias Lund på Outnorth.

Ständigt växande community

Med en växande e-handel behövde marknadssteamet på Outnorth hitta ett smart och skalbart sätt att effektivt skapa visuellt innehåll och ta tillvara på kundernas bilder i sociala medier.

– Vi vet att det finns ett stort community kring outdoor och friluftsliv, folk är ofta engagerade och ger varandra råd och tips kring de bästa produkterna, vandringslederna och mycket mer. Vi ville ta tillvara på det och visa upp de bästa kundbilderna för nya potentiella kunder, för att på så vis skapa engagemang och bygga vårt eget community kring Outnorth.

Sedan februari 2019 har företaget använt Flowbox plattform för att samla in och hantera användargenererat innehåll, UGC. Materialet som hämtas in via plattformen distribueras sedan på den egna sajten, på produktsidor och som både organiska och sponsrade inlägg på Facebook och Instagram via Flowbox Facebook-integrering.

– Tidigare har vi inte alltid haft möjlighet att skapa eget material i den utsträckning som krävs. Med UGC sparar vi både tid och resurser.

"Det är som ett självspelande piano"

Tillsammans med en kollega väljer Mattias ut de användargenererade bilder som ska pushas i Outnorths kanaler på sajten och i sociala medier.

Rättighetsförfrågningar skickas ut med hjälp av smarta tidsbesparande funktioner i Flowbox och en del av de bilder som kunderna godkänner hämtas sedan in i Facebook Ads Manager och används i betalda annonskampanjer.

– Allt har rullat på väldigt bra i princip sedan start. Vi har aldrig behövt pusha på, våra kunder skapar så mycket bra material ändå. Det är som ett självspelande piano.

För Outnorths del är det en stor fördel att med UGC få tillgång till ett unikt bildmaterial som särskiljer sig från konkurrerande företag som är återförsäljare för samma produkter.

– Resultaten vi såg av UGC-kampanjerna var så pass bra att vi idag använder UGC till nästan alla våra sociala medier-kampanjer. Det är bara vid större säljkampanjer vi lyfter brandat material. Vi ser mycket högre engagemang när vi använder användargenererat innehåll. Inläggsreaktionerna har nästan tiodubblats med UGC jämfört med när vi använder eget bildmaterial, säger Mattias Lund.

Genomsnittligt ordervärde har också mer än fördubblats sedan Mattias och hans kollegor började använda Flowbox plattform.

Resultat i siffror

90% ökning i genomsnittligt ordervärde

94% lägre kostnad per interaktion (kommentarer, reaktioner, delningar)

10 gånger högre engagement rate

Produkter i Flowbox som använts:



Moderation

- Content Collection
- Rights Management



Insights

- Engagement Rate
- Click-Through Rate
- Conversion Rate



Asset Management

- Facebook Asset Library Integration
- Label Management



Photo Editor

- Cropping, filters, text design, frames, credit stickers etc.

För mer information, kontakta:

Helena Nordh Myhrman, Head of Content, Flowbox
070-4402523, helena.myhrman@getflowbox.com

Flowbox är Europas snabbast växande SaaS-företag inom MarTech. Genom Flowbox plattform kan företag upptäcka och samla in användargenererat innehåll (UGC) kopplat till det egna varumärket från sociala medier som sedan kan användas i marknadsföringssyfte. UGC som till exempel bilder och video skapat av företagets egna kunder ger ökad trovärdighet och engagemang. Det stärker också kundlojaliteten och företagets community i sociala medier. Som e-handlare kan du importera din Google Shopping feed och koppla dina produkter till det innehåll du väljer att publicera.

Innehållet som samlas in i plattformen från de källor du valt kan sedan publiceras i visuella flöden på exempelvis en webbsida eller produktsida men också bäddas in i epostutskick eller visas på skärmar i fysiska butiker. När ett innehåll kopplas till en produkt och användas i en online-shop ökar inte bara kundengagemanget utan också konverteringarna och försäljningen. Du kan även skapa dynamiska flöden där det innehåll som visas skiftar beroende på kontext.

Företag som använder UGC i sin marknadsföring ser ofta en märkbar ökning i konverteringsgrad såväl som click-through rate. Flowbox gör det möjligt att omvandla engagemanget i sociala medier till faktiskt försäljning. I vår kundportfölj har vi några av Europas största mode- och detaljhandelsmärken.

Kontaktpersoner



Helena Nordh Isaksson

Presskontakt

Head of Marketing & Communications

helena.myhrman@getflowbox.com

070 939 09 75