



# lensvision

## «sobu wird immer wichtiger»

Dominik Müller  
Geschäftsführer

Seit drei Monaten wirbt LENSVISION, ein Onlineshop für Kontaktlinsen und Brillen, mit sobu. Seither hat das Unternehmen rund 100 Kunden hinzugewonnen, sagt Geschäftsführer Dominik Müller. Er ist mit dem Marketinginstrument durchwegs zufrieden und sieht viel Entwicklungspotenzial.

Beim Onlineshop LENSVISION gibt es Korrekturbrillen und Kontaktlinsen zu kaufen. Seit rund drei Monaten setzt das Unternehmen auch auf sobu als Marketinginstrument. Die Idee von sobu: Beim Kauf eines Produktes auf lensvision.ch wird der Kunde gefragt, ob er seinen Einkauf auf Social-Media-Kanälen wie Facebook empfehlen möchte. Macht er das, bewirbt er sein Netzwerk. Reagiert ein Freund des Kunden und kauft aufgrund des Posts selber bei LENSVISION ein, profitieren beide: Der Empfehler bekommt 10 Prozent Provision und sein Freund erhält einen Gutschein im Wert von 30 Franken für seinen nächsten Einkauf.

### Über 100 neue Kunden in drei Monaten

Mit sobu wird innerhalb der Onlinenetzwerke Werbung betrieben – eine lukrative Art des Marketings, wie LENSVISION-Geschäftsführer Dominik Müller bestätigt. Seine Firma arbeitet seit drei Monaten mit sobu – und der Erfolg ist beträchtlich: Rund 100 Kunden konnte LENSVISION in dieser Zeit dank sobu hinzugewinnen. Eine beachtliche Zahl, wenn man bedenkt, dass sobu bei LENSVISION nur einen kleinen Teil des Marketingmix ausmacht und sich der Onlineshop in einem spezifischen Marktumfeld bewegt, in dem Beratungsgespräche eine wichtige Rolle spielen. Auch wenn viele User nicht direkt auf die Postings reagieren, steigen durch die Verbreitung auf den Social-Media-Kanälen die Besucherzahlen auf lensvision.ch. «Wir hatten mit sobu bislang sehr gute Monate», stellt Dominik Müller zufrieden fest. «Der Trend zeigt aufwärts, und sobu wird immer wichtiger»

### Zufriedene Kunden

sobu ist ein Instrument des Affiliate Managements, also einer Marketingstrategie auf Provisionsbasis für Kunden. «Normalerweise ist Affiliate Marketing eine mühsame Sache», sagt Dominik Müller. Mit sobu sei das aber anders: sobu sei übersichtlich, einfach zu bedienen und verfüge über eine einfache Kontrolle. Und wie zufrieden sind die Kunden? «Wir erhalten durchwegs positives Feedback», stellt Dominik Müller fest. Freilich liege das daran, dass sobu auch für die Kunden einen finanziellen Nutzen bringt. Kritik, zum Beispiel betreffend Datenschutz, habe es noch keine gegeben. Schliesslich garantiert die Post, als Betreiberin von sobu, dass Daten nicht an Dritte weitergegeben werden.

### Lob an die Post

Überhaupt findet Dominik Müller für die Post lobende Worte. Die Zusammenarbeit sei vorbildlich. «Sehr oft sind IT-basierte Projekte schwierig. Mit der Post aber läuft es super: Die Applikation ist gut, die Unterstützung sehr gut und wenn es einmal ein Problem gibt, wird sofort reagiert – das ist nicht selbstverständlich.» Sein Fazit: «Ich kann sobu anderen Onlineshops sehr empfehlen. Wir haben nur positive Erfahrungen gemacht.»

