



**enjoymedia.ch**  
GIBT'S NICHT GIBT'S NICHT

## «sobu: eine coole und günstige Idee»

Mauro Naglieri  
Inhaber

**sobu ist gerade für einen Onlineshop wie enjoymedia.ch sehr reizvoll, denn die originellen und unkonventionellen Geschenkartikel können über Social-Media-Kanäle günstig und effektiv beworben werden. Inhaber Mauro Naglieri ist begeistert von diesem Onlinemarketinginstrument.**

Eine witzige Disco-King-Spülbürste, ein Zelt in Form eines VW-Busses oder ein hochwertiges Küchenmesser im Samurai-Stil: enjoymedia.ch hat ein einzigartiges und sehr breit gefächertes Sortiment für jeden Geldbeutel. «Gibts nicht gibts nicht», lautet der Slogan. Da es sich zum grossen Teil um Produkte handelt, die auf eine junge Zielgruppe ausgerichtet und zudem kaum im Detailhandel zu finden sind, ist die Werbung über soziale Netzwerke ein besonders wirkungsvolles Instrument, um potenzielle Neukundinnen und Neukunden zu erreichen.

### Lukrative Aktionen

Im Marktsegment von enjoymedia.ch sind gerade spezifische und zeitlich begrenzte Aktionen äusserst nützlich und lukrativ, erklärt Mauro Naglieri. Dies zeigen die höheren Besucherzahlen in den Tagen vor bestimmten Ereignissen wie Halloween, Weihnachten oder dem Valentinstag, die nachweisbar über Postings in den sozialen Netzwerken zustande kommen. «Es ist deshalb sehr wichtig für uns, unsere Produkte an solchen Tagen auch weiterhin mit sobu zu pushen», bestätigt Mauro Naglieri.

Bis heute konnten schon einige sehr effektive Aktionen auf Facebook mit enjoymedia.ch umgesetzt werden. Die gemeinsame Kampagne an Halloween 2014 war ein voller Erfolg, genauso wie die Badekugel-Aktion im November 2014.

sobu begleitet und betreut seine Kundschaft aber auch unabhängig von zeitlich begrenzten Aktionen, etwa über Erwähnungen in den Newslettern oder im IN-Media. sobu ist also nicht nur ein

effektives Werkzeug zur Gewinnung von Neukunden, sondern auch ein starker Partner für die Kommunikation.

### Hervorragende Kosten-Nutzen-Werte

Dass solche Aktionen auch für den Endkunden durchaus lohnenswert und interessant sind, zeigt folgendes Beispiel: Eine Kundin erhält 10 Prozent Provision, wenn einer ihrer Facebook-Freunde aufgrund ihres Postings bei enjoymedia.ch einkauft. Der Facebook-Freund erhält einen Gutschein in Höhe von 20 Franken, wenn er aufgrund der Empfehlung seiner Freundin im Onlineshop bestellt. «Wir können so auf jeden Fall neue Kunden gewinnen», freut sich Mauro Naglieri.

Besonders freut sich Mauro Naglieri allerdings über die geringen Kosten von sobu. Normalerweise sind Marketinginstrumente mit grossen Anfangsinvestitionen verbunden.» Dies sei bei sobu jedoch überhaupt nicht der Fall. Die Kosten-Nutzen-Analyse zeigt ein hervorragendes Ergebnis.

### Post als vertrauenswürdige Betreiberin

Die Reaktionen seiner Kunden seien gesamtheitlich positiv, bestätigt Mauro Naglieri. Zum Teil gebe es kritische oder verunsicherte Rückfragen – gerade in Bezug auf den Datenschutz –, aber diese Bedenken können dank der transparenten Bestimmungen und des vertrauenswürdigen Image der Post als Betreiberin schnell ausgeräumt werden. «Die Post hatte mit sobu auf alle Fälle eine coole Idee», ist Mauro Naglieri abschliessendes Fazit.

