



INSIKTSFOKUSERAD KUNDKLUBB BLIR STARTSKOTTET FÖR DIGITALISERINGEN AV ÖoB:S KUNDERBJUDANDE

Göteborg, 4 april, 2019

Nu lanserar ÖoB sin kundklubb – Lågprisklubben. ÖoB har tillsammans med Avensia genomfört ett gediget strategiskt förarbete, såsom kundundersökning, verksamhetsanalys, konceptualisering av kundklubbserbjudande och intern omställning. Detta är ett arbete som kommer att ligga till grund för flera av företagets framtida satsningar.

ÖoB har närmare 100 varuhus i Sverige och marknadsför sig som en kedja med Sveriges lägsta priser, och har tidigare främst kommunicerat med konsumenterna via oadresserad direktreklam och TV. I arbetet med Avensia har stort fokus legat på att företaget ska lära känna sina kunder och deras beteende bättre, för att kunna arbeta mer datadrivet och insiktsfokuserat, och därmed göra sitt erbjudande mer personligt och framtidssäkert.

ÖoB har valt den tekniska plattformen Voyado för sitt arbete med kundklubb och kundlojalitet, och Avensia har sedan november förra året lett arbetet kring de strategiska och taktiska delarna av införandet. Voyado är en modern och användarvänlig CRM-plattform som stödjer alla verksamhetsdelar för effektiv relationsskapande handel.

- *Kundklubben är efterlängtd av våra kunder, säger Meta Persdotter, Kommersiell chef på ÖoB. Vi har smyglanserat klubben med en pilot i november med syfte att internt bygga kunskap och vi har redan lyckats att rekrytera cirka 300 000 medlemmar, fortsätter Meta. Nu lanserar vi kundklubben på bred front och vi räknar med att nå över 1 miljon medlemmar innan årsskiftet. Våra medlemmar kommer bland annat att få unika medlemserbjudanden, förtur till rea, inbjudningar till olika event och öppet köp i 365 dagar. Självklart kommer fler relationsskapande förmåner att lanseras över tid, avslutar Meta Persdotter.*

Lågprisklubben är helt digital, integrerad i kassasystemet och med www.öob.se. Arbetet med kundklubben har varit ett startskott för att successivt digitalisera ÖoBs kunderbjudande med kunden i fokus.

- *Det har varit fantastiskt roligt att hjälpa ÖoB att börja arbeta mer insiktsfokuserat med sina kunder, säger Jens Axelsson, Senior Commerce Advisor på Avensia. Vi har fått stort förtroende från början att leda det strategiska arbete som krävs för att kundklubben över tid skall nå hela sin potential. Vi har mött enormt stort engagemang och vilja hos ÖoB som arbetat hårt för att integrera kundklubben inom hela bolaget för säkerställande av effektiv drift och förvaltning. Detta är början på en långsiktig resa mot att digitalisera*



bolaget, och vi är stolta över att få vara med och bidra med vår strategiska såväl som vår tekniska expertis, avslutar Jens Axelsson.

För mer information, vänligen kontakta:

Niklas Johnsson, VD Avensia, +46 73-5505003 eller e-post niklas.johnsson@avensia.com

Jens Axelsson, Senior Commerce Advisor, Avensia, +46 720 775502 eller e-post jens.axelsson@avensia.com

Om Avensia

Avensia är ett ledande företag inom digital handel, som hjälper B2C och B2B-kunder att förverkliga sina ambitioner. Vårt uppdrag är att ge maximalt värde till våra kunder; att leverera innovativa och banbrytande digitala lösningar och genom att vara en långsiktig partner. Med en kombination av strategisk rådgivning och prisbelönta e-handelslösningar ger vi våra kunder förutsättningarna att bli bäst. På den globala marknaden är bolaget aktivt genom produkterbudandet Avensia Storefront. Företaget har sitt huvudkontor i Lund och finns även i Göteborg, Stockholm, Helsingborg, Köpenhamn, Oslo, Chicago och Cebu. Avensia AB är noterat på First North Premier under namnet AVEN. Läs mer på www.avensia.com. Mangold Fondkommision AB är bolagets Certified Advisor och nås på tel: +46 8 503 01 550 eller www.mangold.se.