



Case Study

PERSONALISIERUNG GESCHICKT EINGEFÄDELT

myboshi.net

HANDGESTRICKTE STRATEGIE ZUM INNOVATIONSFÜHRER



Alles begann in einem oberfränkischen Städtchen mit gehäkelten Mützen und führte zu einem regelrechten Boom rund ums Häkeln und Stricken. myboshi ist einer der bekanntesten Ideengeber in der Do-It-Yourself (DIY) Handarbeitsbranche. Seit der Gründung 2009 bietet myboshi seinen Kunden das Komplettpaket an: Mit Büchern, Anleitungen, Wolle und Strick- und Häkelnadeln kann sich jeder sein eigenes handgearbeitetes Produkt gestalten oder es fertig kaufen. Unter den originellen Kreationen ist nicht nur für jeden Geschmack etwas dabei, jeder wird im Nu zum Selbermacher.

JEDEM KUNDEN SEIN MYBOSHI

Als echter Vorteil von myboshi steht die **Varianten- und Produktvielfalt**. Das allerdings macht den Vertrieb über den stationären Handel fast unmöglich. myboshi entschied sich demnach für den Onlinehandel und suchte eine Shop-Plattform, auf der sie Eigenentwicklungen einbringen konnte. Da Handarbeiten sehr individuelle Produkte sind, war eine **personalisierte Online-Beratung** das entscheidende Kriterium, das im Onlineshop umgesetzt werden musste. Das Unternehmen brauchte zudem eine **übersichtliche Lösung**, die den Kunden beim Navigieren der Seite helfen würde, um unter dem großen Angebot das richtige Produkt zu finden.

Das Ziel von myboshi: Innovationsführer in der Handarbeitsbranche werden, in einer Zeit in der die Digitalisierung der Branche noch in den Kinderschuhen steckte.

MIT OXID ESHOP UND NOSTO ZUM ERFOLG

DARUM OXID

- + Frei verfügbare und sichere Open Source Software
- + Einwandfreier Support
- + Große deutschsprachige Community
- + Optimale Performance und einfacher, modularer Aufbau

DARUM NOSTO

- + Faires Preismodell und starkes Support-Team
- + Intuitive Benutzeroberfläche und leichter Zugriff auf unterschiedliche Marketing-Technologien
- + Einfaches Einstellen von Cross-Seller Artikeln, die automatisiert und in Echtzeit angezeigt werden
- + Innovative Algorithmen zur Personalisierung der Customer Journey

INDIVIDUELLE KUNDENANSPRACHE:



**PERSONALISIERTE
PRODUKTEMPFEHLUNGEN**



**PERSONALISIERTE
E-MAILS**



**PERSONALISIERTE
FACEBOOK ADS**

DAS ERGEBNIS:

E-Mail Klickraten
von bis zu **41%!**

E-Mail Konvertierungs-
raten von **32%!**

EIN BEGEISTERNDEN SHOPPINGERLEBNIS

Einfach jede Seite auf myboshi lädt zum Schmökern und sich inspirieren lassen ein. Sie animiert den Besucher, tiefer in die Thematik einzusteigen. Je nach Jahreszeit bekommt man die richtige Inspiration zum passenden DIY-Produkt. Die gut **übersichtliche und intuitive Menüführung weist schnell zum gewünschten Produkt**. Vom reinen Zubehör über die Komplettsets und Anleitungen, bis hin zum Mützen Konfigurator kann man sich je nach Wissensstand und Können umfangreich beraten lassen.

Überall wird zur Interaktion über die Sozialen Netzwerke eingeladen. Die Community hinter dieser Branche ist präsent und spürbar involviert. Der Besucher ist nicht alleine. Zum Zeitpunkt der Recherche zur vorliegenden Case Study kauften weitere 197 User auf der deutschen Plattform ein. In weiteren 14 Ländern weltweit ist myboshi aktiv.



„Die Lösung, auf die wir setzen, führt dazu, dass wir unsere gesteckten Ziele schneller und einfacher erreichen können. So können wir unseren technischen Vorsprung in der Handarbeitsbranche auch gegenüber fremdfinanzierten Start-ups weiter ausbauen.“

Thomas Jaenisch,
Geschäftsführer von myboshi

ÜBER MYBOSHI

Die Gründungsgeschichte von myboshi klingt wie ein Märchen. Am Ende ihres Studiums nutzen die Gründer Thomas Jaenisch und Felix Rohland die Zeit, um an einem Skilehrer-Austausch in Japan teilzunehmen. Eine spanische Kollegin überredete sie eines Abends, die Häkelnadel in die Hand zu nehmen. Von da an stand diese nicht mehr still. In einem Hostel in Tokyo werden die ersten beiden „Boshi“ (japanisch Häkelmütze) an zwei Australier verkauft, die ganz versessen darauf waren. Die Geburtsstunde von www.myboshi.net



MEHR ÜBER NOSTO?

Einfach per E-Mail kontaktieren
dach@nosto.com
nosto.com/de



MEHR ÜBER OXID?

Einfach QR-Code scannen
oder anrufen unter
Tel. +49 761 368 89 261

