

# Deployteq Connect

marketingfestival 2024

 #connect2024



**KRAMP**

It's that easy.



## **KRAMP @ DEPLOYTEQ CONNECT**

Man-vs-machine: attributie, data-gedreven beslissingen  
En slimme automatisering voor optimaal succes

Wat als je klanten schaalbaar kennis wilt laten maken met producten die ze nog niet bestellen, maar wel relevant voor ze zijn,  
maar er is nog geen business case om een dure tool aan te schaffen die dit mogelijk maakt,  
én vanuit je expertise weet je dat het kanaal een enorme potentie heeft.

**Wat doe je dan?**

# INTRODUCTIE



**THEO LENTJES**

Performance Marketing Manager



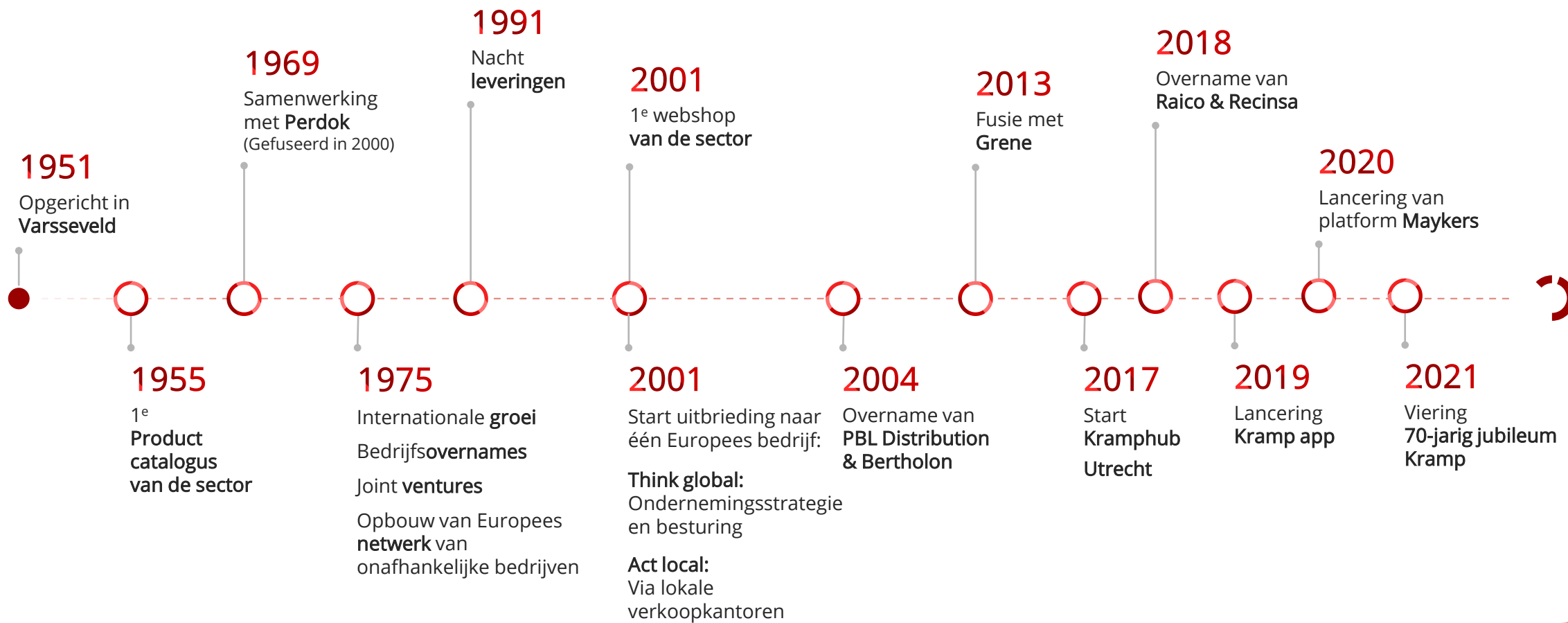
**JASMIJN HEMERSMA**

Performance Marketing Specialist  
Email & Automation

# **KRAMP**

# **DE ONBEKENDE REUS**

# KRAMP: DE GROOTSTE LEVERANCIER VAN ONDERDELEN IN DE AGRARISCHE SECTOR VAN EUROPA



# ALGEMENE FEITEN

CIJFERS 2023

**1159M**

€ OMZET IN 2023

**>3K**

WERKNEMERS (FTE)

**24**

VERKOOPKANTOREN

**12**

DISTRIBUTIECENTRA

**7,5** (VAN 10)

SCORE WERKNEMERSTEVREDENHEID

**60K**

KLANTEN

**>500K**

PRODUCTEN

**170K**

DAGELIJKSE ORDERREGELS

# GLOBAL & CLUSTER TEAMS

OVER >90 MARKETING COLLEAGUES ACROSS TEAMS



**UK** - Lexi Gilders



**Ireland** - Robert Lyons



**Benelux** - Mirella van de Sant



**France** - Nicolas Barbier



**DACH** - Guido Schmidt



**Iberia** - Ana Ferrer



**Italy** - Emanuela Agostini



**Global** - Theo & Jasmijn  
34 fte



**Nordics** - Jacob Almstrand



**Poland+** - Monika Leksowska



**CEE** - Clara Adam



# DE KRAMP KLANT LOYALE PARTNERS

# WIE IS DE KRAMP-KLANT?

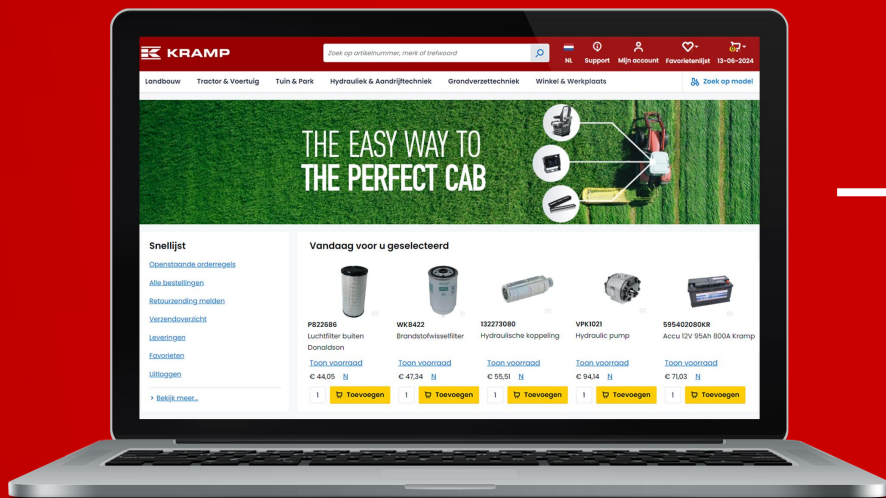
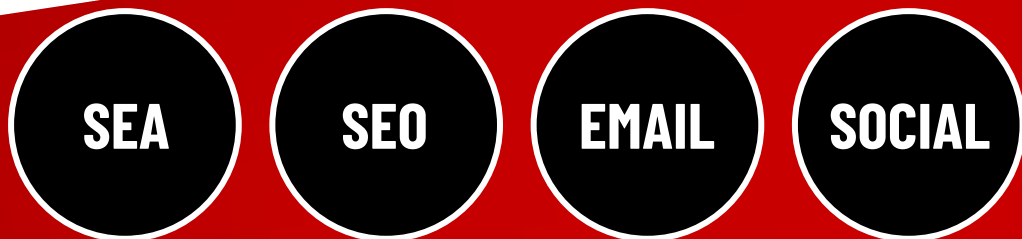
DE TYPISCHE KLANTREIS VAN ONZE DEALERS



**WAT IS DE TOEGEVOEGDE  
WAARDE VAN MARKETING?**

# WELKE INZICHTEN MISSEN WE?

## INCREMENTELE OMZET



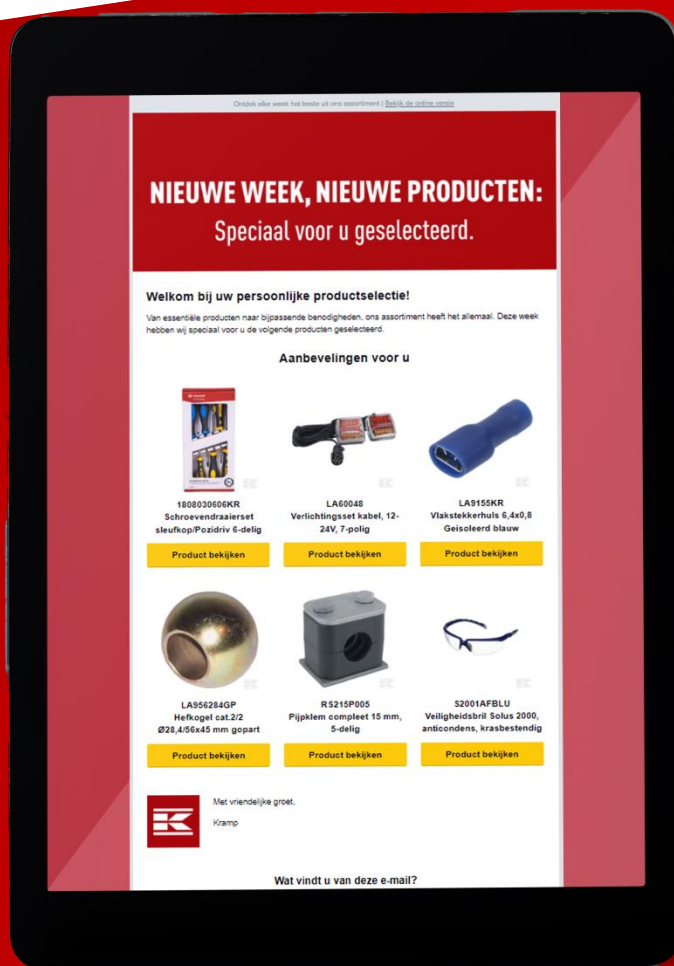
# WELKE INZICHTEN MISSEN WE?

INCREMENTELE OMZET



# WELKE INZICHTEN MISSEN WE?

## INCREMENTELE OMZET



Product	Eenheid	Aantal	Brutoprijs	Nettoprijs	
<input type="checkbox"/> Fort <b>F68605</b> Kruivagen 80L gegalvaniseerd Toegevoegd	Per stuk	- 1 +	€ 129,37 € 129,37	€ 83,00 € 83,00	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Stauff <b>RS115ZPA</b> Pijpklem compleet zwaar C1 15 mm PA Toegevoegd	Per stuk	- 1 +	€ 12,25 € 12,25	€ 4,08 € 4,08	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/> Stauff <b>RS215P005</b> Pijpklem compleet 15 mm (5) Toegevoegd	Set	- 1 +	€ 12,88 € 12,88	€ 4,55 € 4,55	<input type="checkbox"/>
<b>Totaal</b>				<b>Excl. BTW</b> Brutoprijs € 154,50 Totaal netto € 91,63 <b>Totaal</b> € 91,63	<b>BTW</b> € 19,25 € 19,25
				<b>Incl. BTW</b> € 110,88 € 110,88	

GEATTRIBUEERD  
AAN EMAIL



VERKOOP VOLTOOID

**ONZE WEG NAAR  
RELEVANTIE IN SALES  
FOCUSED EMAILS**

# HET IDEE

AUTOMATISCHE PRODUCT AANBEVELINGEN





**ECHTER... ER ZIJN WAT  
UITDAGINGEN**

A brown bear is the central focus, standing upright in a grassy field. The background shows a sunset or sunrise with a warm, golden glow and scattered clouds. The bear's fur is detailed, showing various shades of brown and tan.

# DE UITDAGINGEN

AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

**VEEL  
DATAVARIABLEN**

# DE UITDAGINGEN

AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

**AANBEVELINGEN  
PER BEDRIJF**

# DE UITDAGINGEN

AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

**HOGES KOSTEN**

A brown bear is the central focus, standing upright and looking directly at the camera. The background is a soft-focus landscape of a field under a sunset sky with warm orange and yellow tones. The bear's fur is detailed and textured.

# DE UITDAGINGEN

AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

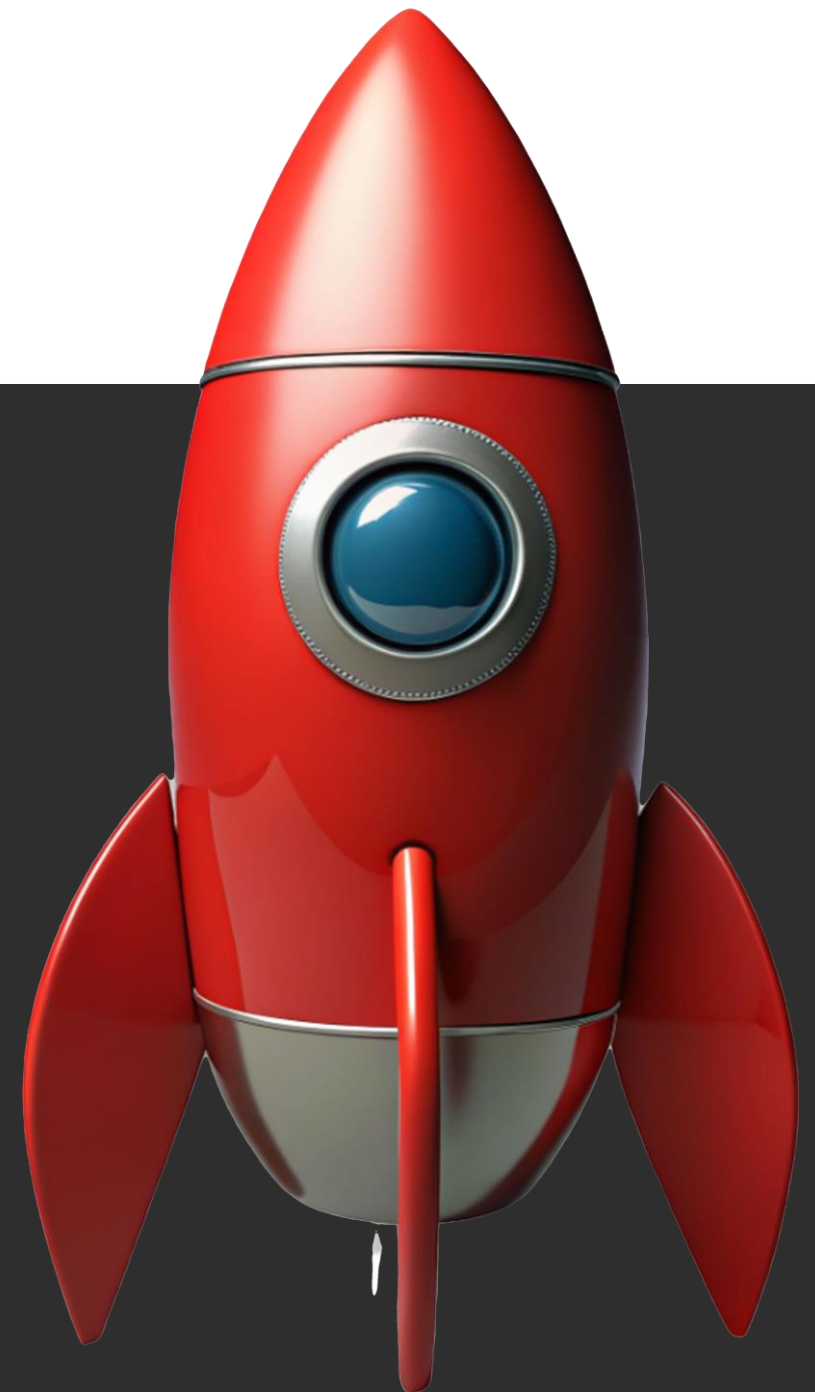
**GEEN BEWIJS  
VOOR ROI**

# DE OPLOSSING

AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

**DOOR HET INNOVATIEVE KARAKTER VAN KRAMP  
KREGEN WE GOEDKEURING OP:**

- ✓ EEN EXPERIMENT VOOR 2 DESIGN LANDEN (NL & DE)
- ✓ BIJ EEN POSITIEVE ROI UITROLLEN NAAR ALLE LANDEN.
- ✓ WE KREGEN 7 WEKEN OM BEWIJSLAST TE KRIJGEN.



# **HET EXPERIMENT: MAN V.S. MACHINE**

# MAN V MACHINE

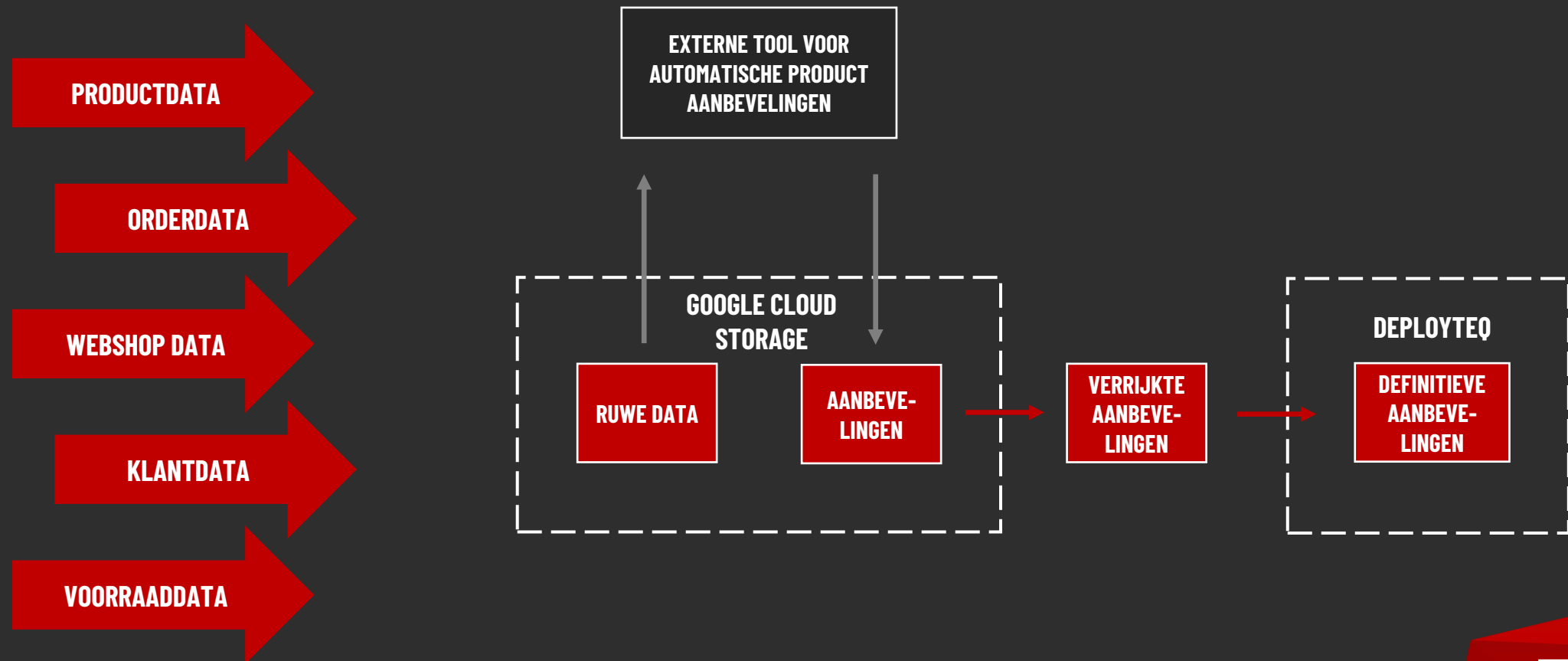
## DE A/B TEST





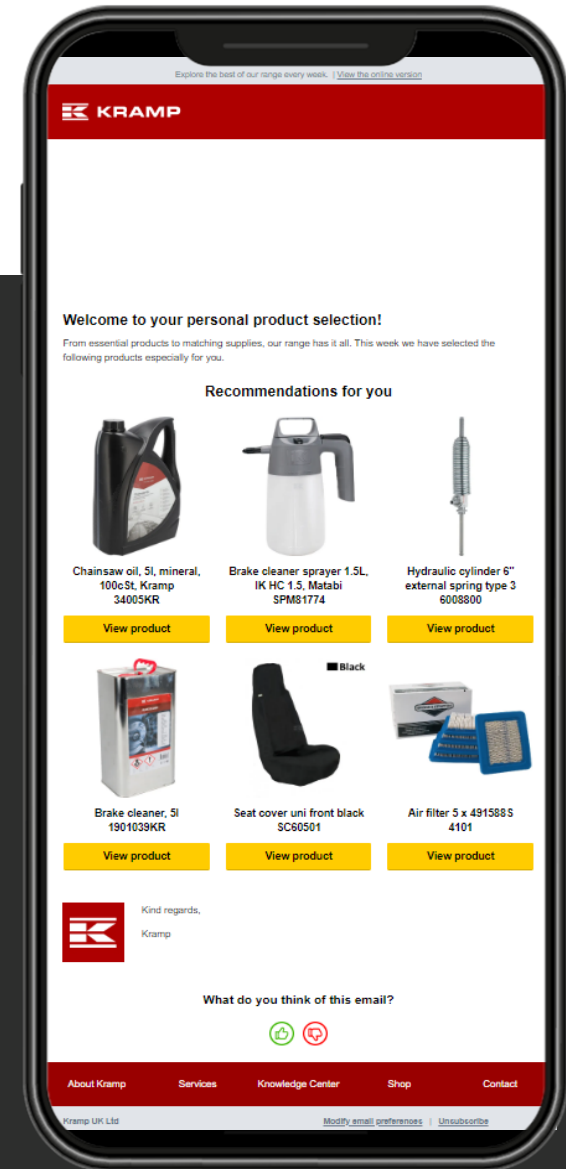
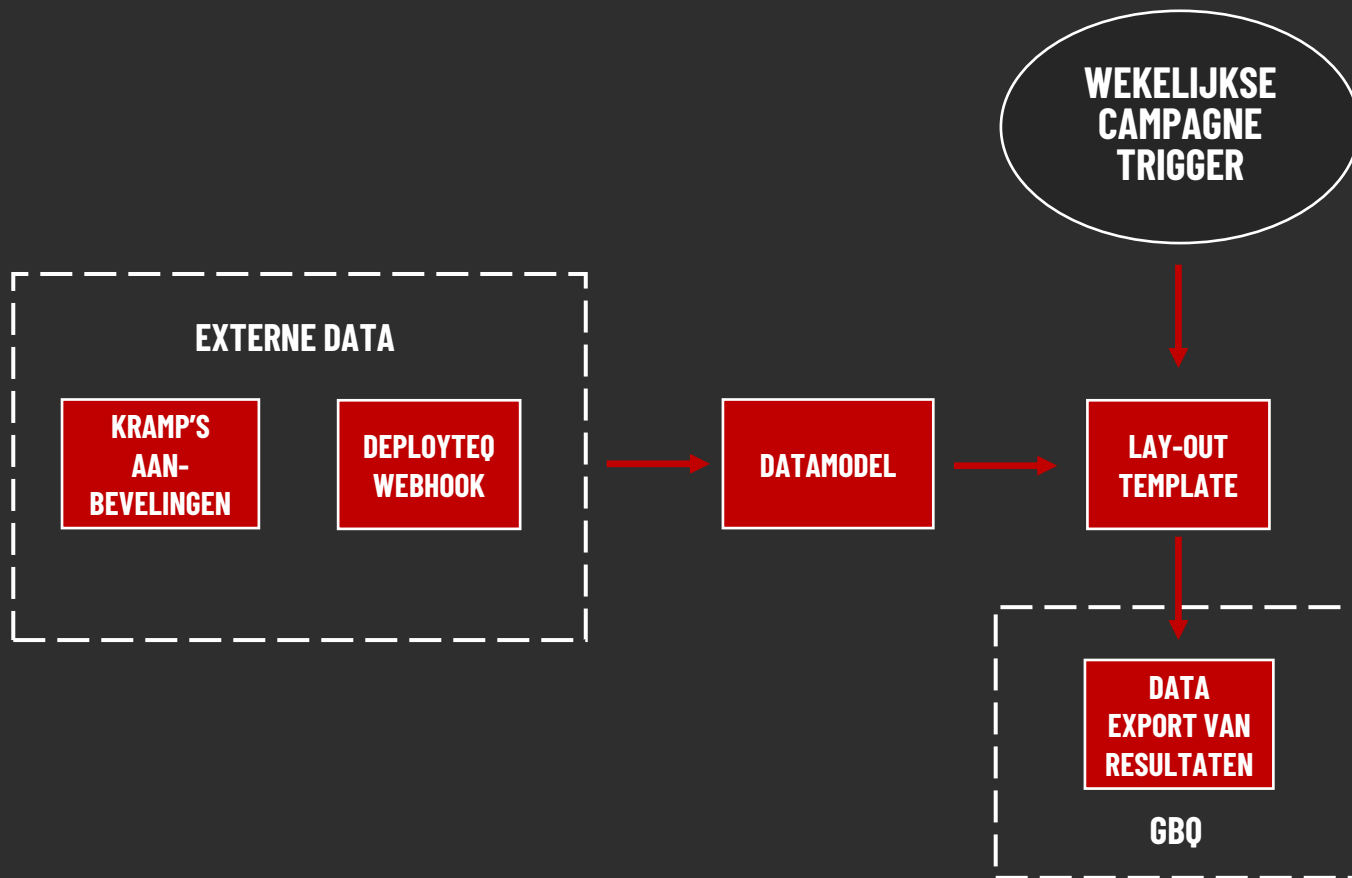
# DATAPROCES

## AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN



# DE CAMPAGNE EN EMAIL

## AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN



# DE RESULTATEN

## AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

	MAN V MACHINE
<b>OPEN RATIO</b>	GEEN SIGNIFICANT VERSCHIL
<b>CTR</b>	MACHINE SIGNIFICANT HOGER
<b>CTO</b>	MACHINE SIGNIFICANT HOGER
<b>UITSCHRIJFRATIO</b>	GEEN SIGNIFICANT VERSCHIL
<b>INCREMENTELE OMZET</b>	GEEN SIGNIFICANT VERSCHIL
<b>ROI</b>	MAN SIGNIFICANT HOGER

# DE RESULTATEN

## AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

	MAN V MACHINE
OPEN RATIO	GEEN SIGNIFICANT VERSCHIL
CTR	MACHINE SIGNIFICANT HOGER
CTO	MACHINE SIGNIFICANT HOGER
UITSCHRIJFRATIO	GEEN SIGNIFICANT VERSCHIL
INCREMENTELE OMZET	GEEN SIGNIFICANT VERSCHIL
ROI	MAN SIGNIFICANT HOGER

## CONCLUSIE:

Han wint (deze) pilot op basis van incrementele omzet en ROI.



Maar we geloven sterk in de potentie van automatische productaanbevelingen voor Kramp.

# TOENEMENDE VRAAG

MARKETING TEAMS

INCREASE SALES

REDUCING CHURN

MAXIMIZE TRADE FUNDING

BRAND CONSIDERATION & AWARENESS



100% manuele  
product  
aanbevelingen



Groei in  
incrementele  
omzet uit deze  
campagne



Toenemende vraag  
van marketing  
teams naar  
product  
aanbevelingen



Beperkte tijd van  
Han en  
stakeholders om  
dit manueel te  
blijven doen



Conclusie: Deze  
campagne is niet  
schaalbaar

# TOENEMENDE VRAAG

MARKETING TEAMS

INCREASE SALES

REDUCING COSTS

MAXIMIZE TRADE FUNDING

BRAND CONSIDERATION & AWARENESS



100% manuele  
product  
aanbevelingen



**DE DIRECTIE WAS OVERTUIGD:  
WE KREGEN BUDGET EN MANKRACHT  
OM ONZE EIGEN ENGINE TE BOUWEN!**



Conclusie: Deze  
campagne is niet  
schaalbaar

# **EXPERIMENT 2: MAN V.S. MACHINE**

# MAN V MACHINE

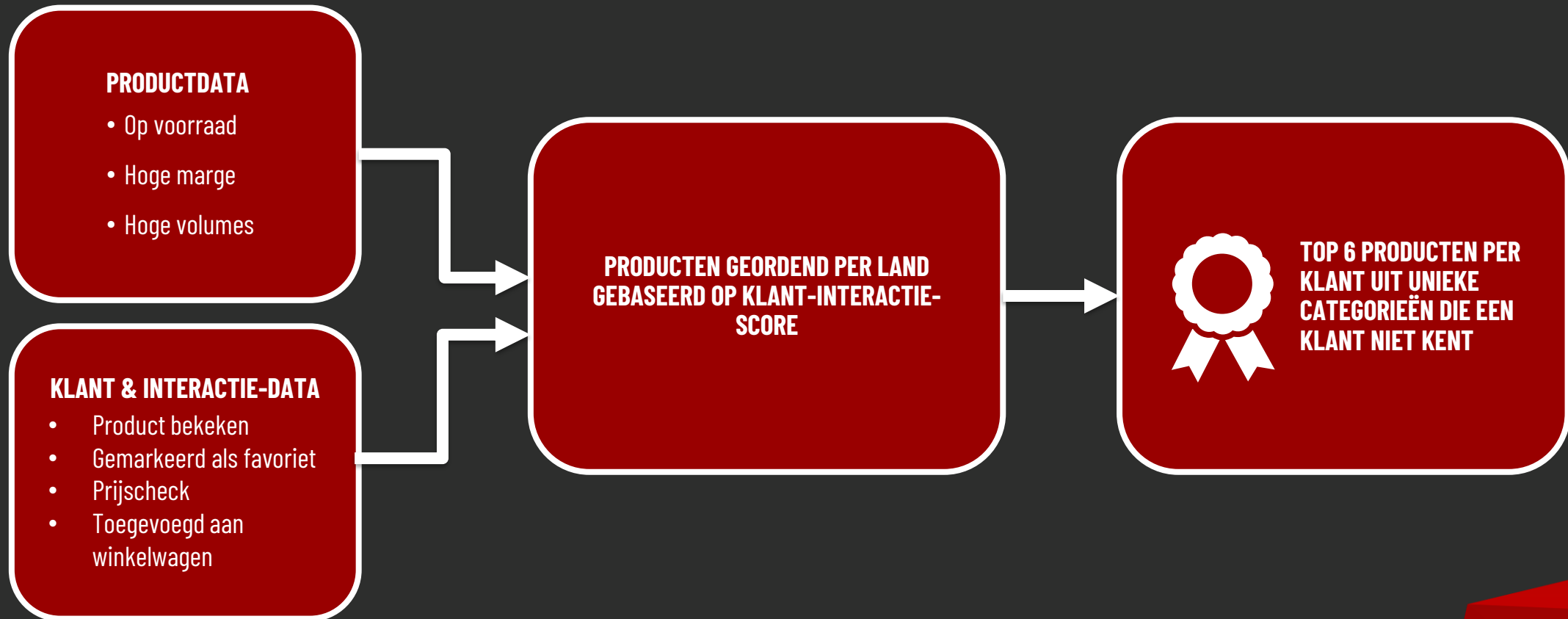
## DE A/B TEST





# DATAPROCES

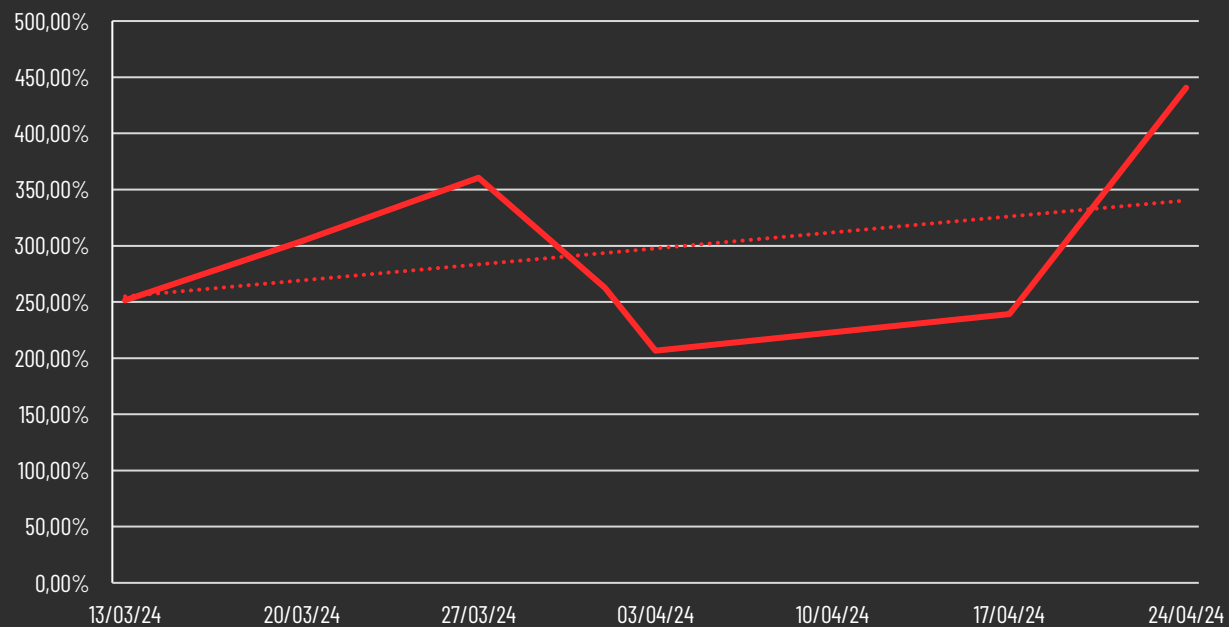
## AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN



# DE RESULTATEN

## AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

GROEI IN OMZET AUTOMATISCHE V.S. MANUELE AANBEVELINGEN



**CONCLUSIE:**

**Machine wint!**



# WHAT'S NEXT?

## AUTOMATISCHE PRODUCT AANBEVELINGEN



De campagne is  
live in 24 landen



Meest succesvolle  
emailcampagne ooit  
voor Kramp



Maar... binnen een  
jaar stoppen we met  
de automatische  
emailcampagne



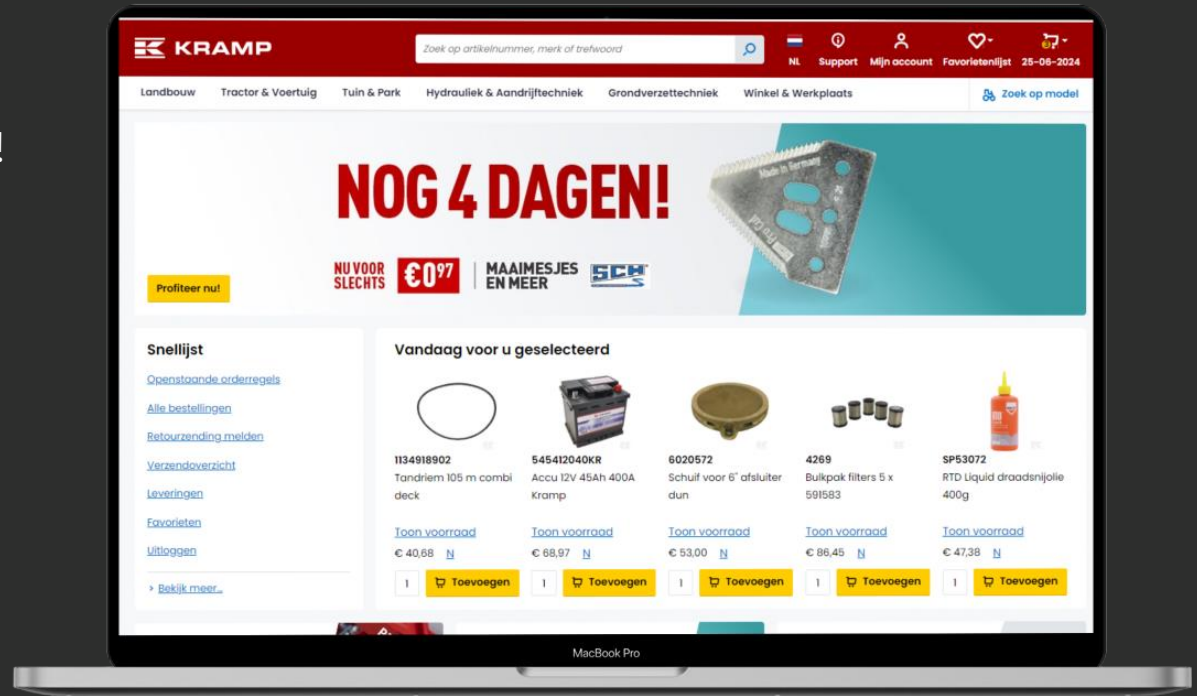
Drag-and-drop  
element maken om  
locale teams te  
empoweren

**HET SUCCES STOPTE  
NIET BIJ DE EMAIL  
CAMPAGNE**

# WHAT'S NEXT?

## AUTOMATISCHE PRODUCTAANBEVELINGEN

- Door de succesvolle emailcampagne wordt dezelfde engine op de webshop gebruikt. Zonder de email pilot was dit ondenkbaar.
  - Succesvolle implementatie met zeer hoge commerciële impact!
- Er zullen meerdere engines gebouwd gaan worden voor o.a.
  - Geoptimaliseerde cross-sell producten per segment
  - Gepersonaliseerde promoties
  - Impulse producten
  - Bekeken producten maar niet gekocht
  - Alternatieve producten bij out-of-stock
  - Sturen op commerciële factoren
- Er komt een volledig team voor product aanbevelingen binnen Kramp!



# BEDANKT!

## ONZE TAKE-AWAYS

- Heb je geen bewijslijst voor je hypothese? Start een klein project om je bewijs te vergaren.
- Zorg dat je daadwerkelijk kunt meten wat je wilt meten. Data analisten & het data fundament zijn essentieel!
- Zet een A/B test op om de waarde aan te kunnen tonen.
- Wees ook bewust dat het projecten van de 'lange adem' kunnen zijn.
  
- Conclusie: Email is het perfecte geïsoleerde kanaal testen uit te voeren die voor andere kanalen te "groot" zijn.



 [linkedin.com/theolentjes](https://www.linkedin.com/company/theolentjes)

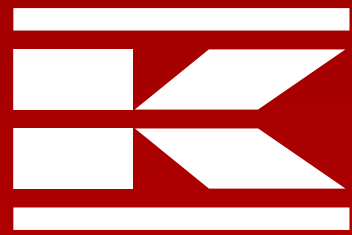
 [theo.lentjes@kramp.com](mailto:theo.lentjes@kramp.com)

 [kramp.com](https://www.kramp.com)

 [careeratkramp.com](https://www.careeratkramp.com)

 [linkedin.com/jasmijnhemersma](https://www.linkedin.com/company/jasmijnhemersma)

 [jasmijn.hemersma@kramp.com](mailto:jasmijn.hemersma@kramp.com)



**KRAM**



# Deployteq Connect

marketingfestival 2024

 #connect2024