

Karla

Miralina's
HALAL SWEETS

Case study



Mach Kunden zu **Fans**
die **schneller mehr**
Süßes wollen



Upsell in 12 Tagen mit 19%
höherem AOV



39% weniger Aufwand im
Kundenservice



„Karla hat unsere **Post Purchase Journey zu einem Erlebnis** gemacht. Noch mehr Kunden werden zu treuen Fans und kehren **innerhalb von nur 12 Tagen** in unseren Shop zurück um **erneut zu kaufen!**“

Mit **Karla Deals gewinnen wir neue Kunden** durch die Zusammenarbeit mit anderen Marken aus dem Karla-Netzwerk.”

Tayfun Öner

GF Miralina's Halal Sweets



Karla x **Miralina's**
HALAL SWEETS



Upsell in 12 Tagen mit 19% höherem AOV

Challenge:

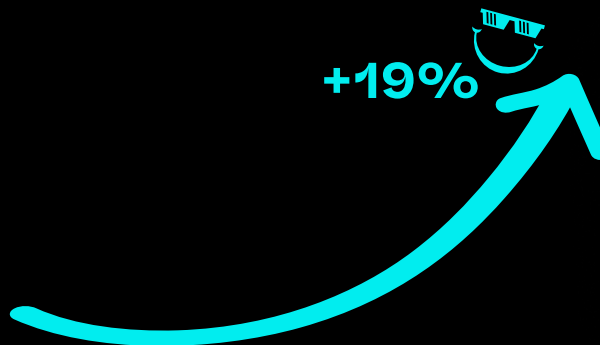
→ **Ungenutztes Upselling-Potenzial**
und kaum Post Purchase Engagement

Lösung:

- **Fesselnde Post Purchase Journey**
- **Kunden gehen wieder in den Shop**
- **2. Kauf nach 12 Tagen**



1. Kauf



Karla happy 
delivery journey



2. Kauf mit
Upsell!

Karla x **Miralina's**
HALAL SWEETS



39% weniger Aufwand im Kundenservice

Challenge:

→ Anfragen zum Lieferstatus und unbeabsichtigte Rücksendungen, die den Kundenservice fluten

Lösung:

→ Proaktive Lieferupdates die Anfragen lösen bevor sie auftreten

