

# Il giusto condimento per i vostri clienti dopo il checkout.

userwerk | 12 Luglio 2022

Dal 1924, l'azienda GEFRO offre ai consumatori attenti all'alimentazione prodotti prevalentemente a base vegetale e quindi particolarmente facili da digerire.

In linea con la filosofia aziendale, l'impresa familiare è sinonimo di zuppe, salse e condimenti di alta qualità provenienti dalla regione dell'Algovia. Oltre alle varietà classiche, GEFRO offre anche molti dei suoi prodotti in qualità biologica o con una ricetta costantemente ottimizzata per il metabolismo e senza zucchero domestico.

Vegetariani, vegani, senza glutine e senza lattosio: questa è la varietà dei prodotti GEFRO.

GEFRO pubblica i suoi prodotti con la soluzione di checkout marketing di userwerk GmbH. I commercianti forniscono campioni di prodotti, sconti sugli ordini dei negozi o servizi esclusivi, che a loro volta vengono distribuiti al gruppo target desiderato attraverso i negozi e-commerce partner. La campagna GEFRO consisteva in una confezione di prova gratuita con 7 zuppe, salse e condimenti originali per i nuovi clienti.

Con questa campagna, GEFRO riesce a ottenere diverse migliaia di contatti ogni mese grazie all'offerta di marketing alla cassa di userwerk. Con un alto tasso di conversione in lead (fino al 40%) e una percentuale di click (oltre l'1,8%), la campagna GEFRO è un esempio perfetto di quanto possa essere facile raggiungere nuovi potenziali clienti con il checkout marketing.

## In breve

+ 1.000

di leads al mese

1,8 %

tasso di click

40 %

tasso di conversione  
in lead

0,75 %

percentuale  
dei click

*"userwerk GmbH è un partner affidabile e di lunga data nel settore del checkout marketing. Così facendo, ci supportano in particolare nell'acquisizione di nuovi clienti. Generando lead, siamo già riusciti ad acquisire molti nuovi clienti per i nostri prodotti in Germania. Siamo entusiasti di ciò che ci riserva il futuro e non vediamo l'ora di proseguire la collaborazione".*

Isabell Wagner  
Direttore e-commerce di GEFRO