

## STYLEPIT

### Lector Jule App

#### Udfordring

December er en travl måned for de mange handlende, hvor flere og flere foretrækker at købe julegaver på nettet.

Denne måned er derfor også en travl og meget vigtig måned for STYLEPIT, der er en af de førende e-commerce platforme for modebeklædning indenfor herre-, dame- og børnetøj.

STYLEPIT er meget opmærksomme på forbrugernes stigende brug af smartphones. Ifølge undersøgelser handler godt hver femte forbruger nu fra en smartphone. Hos STYLEPIT ses også en klar stigning i mobiltrafikken. Faktisk har mobiltrafikken for første gang oversteget trafikken fra stationære computere, udtaler STYLEPIT.

#### Behov

STYLEPIT ønskede, på baggrund af ovenstående, at involvere brugerne på en ny måde for at øge handlen. Med fokus på den store målgruppe man har på de sociale medier, var der behov for at skabe variation i den daglige kommunikation overfor disse personer, for at øge trafikken over mod webshoppen, og i sidste ende skabe mere handel.

Derudover ønskede STYLEPIT at øge email-permission databasen, og få beriget information om de personer, der havde interesse i STYLEPIT, for bedre at kunne målrette kommunikationen fremadrettet.

#### Løsning

STYLEPIT valgte Lector Jule App, for at engagere de mange smartphoneejere, der er vant til at agere på såvel telefon, som på computer.

Man ønskede et design, hvor det var let at genkende STYLEPIT, og da man henvender sig til både mænd og kvinder, valgte man at gennemføre 2 lodtrækninger om dagen - en til mænd og en til kvinder.

Juleapp'ens funktion med automatisk lodtrækning blev derfor tilpasset dette behov.

STYLEPIT var i stand til at overbevise deres mange leverandører om at levere et utal af spændende gaver, som deltagerne i jule app'en havde mulighed for at vinde.

*"Vi har været særdeles glade for vores samarbejde med Lector. Vi har fået god sparring på vores idéer i hele processen.*

*I den hektiske optaksperiode, har Lectors konsulenter været særdeles serviceminded og hurtig til at reagere for at sikre et problemfrit forløb."*

**Mila Blarke**

**Inbound Marketing Coordinator  
STYLEPIT**

# LECTOR KUNDECASE

Lector ApS  
Ordrupvej 101  
2920 Charlottenlund

T +45 44 50 21 50  
F +45 39 64 56 37  
info@lector.dk

www.lector.dk

## Udbytte

- Daglig påvirkning af dem, der følger STYLEPIT på Facebook og i nyhedsbreve, med tilbud og information.
- Øget awareness omkring de mange attraktive tilbud i webshoppen.
- Øget trafik fra Facebook over mod webshoppen.
- Udvidelse af email-permission databasen, med mulighed for at sende nyhedsbreve målrettet den enkeltes interesse.
- Antallet af direkte handler var ifølge STYLEPIT meget tilfredsstillende, og oversteg de forventninger man havde til juleapp'en, inden man gik i gang.



Du kan se en demoversion af app'en på  
[www.youtube.com/watch?v=EPIyZWJnkgY](http://www.youtube.com/watch?v=EPIyZWJnkgY)

## STYLEPIT

**STYLEPIT A/S** er et børsnoteret moderselskab i STYLEPIT koncernen, der er én af Nordens førende e-commerce platforme for modebeklædning indenfor herre-, dame- og børnetøj. STYLEPIT's varesortiment omfatter tøj, sko, sportstøj og -udstyr, personlig pleje og diverse accessories, der relaterer sig til tøjmode.

Koncernen beskæftiger mere end 300 ansatte med hovedkontor i Danmark, salgskontorer i Norden, IT udviklingsafdeling i Ukraine og lager- og fotoproduktion i Polen.