



# *Shaw + Scott:* *Piaci tapasztalatok Oracle megoldásokkal*

*2019 május 15.*

Seattle | Chicago | San Francisco | New York | Vancouver | London | Budapest



shaw + scott

Seattle | Chicago | San Francisco | New York | Vancouver | London | Budapest

SHAW + SCOTT Élet

# Kik is vagyunk mi?!



Your S+S Team

# Amit ajánlunk



## Onboarding

Sokrétű csomagkínálat, a lehető leghatékonyabb onboarding élmény eléréséhez Responsys, Infinity és egyéb kiegészítő szolgáltatásoknál



## Irányított szolgáltatások

Teljeskörű kínálat-technológiai, kreatív, stratégiai, kampány építés, adat szolgáltatás és project menedzsment megoldásainkkal



## Tréning

Stratégiai es technológia tréningjeinkkel a legtöbbet tudják kihozni az ügyfelek a választott szolgáltatásból



## Labs

A fejlesztési osztályunk egyedi Responsys bővítmények egész hadát kínálja, mint például az Archiver vagy a Cupon Code megoldás

# Filozófiánk

- Egy kliens nem lehet sikeres SAAS szoftverrel ha nem rendelkezik megfelelő képesítéssel
- A hozzáadott érték nagyobb része az onboarding után realizálható, amikor a felhasználó aktívan kezdi használni az összes funkciót
- Mi rendelkezünk a legkiterjedtebb Responsys tapasztalattal a régióban, ami összesen több mint 61 évet jelent
- Tisztában vagyunk, hogy miből áll egy customer success történet
  - project menedzsment
  - szakértői tanácsadók
  - dokumentáció
  - személyes workshopok
  - kreatív szaktudás
  - folyamatos szolgáltatások

### LULULEMON HK: DOUBLE OPT IN

FUNCTIONAL & TECHNICAL OVERVIEW

**PROJECT BACKGROUND & FUNCTIONAL REQUIREMENTS**

**BACKGROUND**

Show + Scott have been working with Lululemon process. The double opt in process will require its implementation in an email, providing an effective confirmation compliant approach to opting in. It should be implemented including an in-store sign up form and an RBQ functionality will trigger the double opt in process in the app. Lululemon HK will also need the double opt in process should they wish to platform.

**FUNCTIONAL REQUIREMENTS**

Lululemon have the following functional requirements:

- Creation of a DOI gateway to allow customers to opt in this form
- Creation of a DOI custom event to trigger the DOI program
- Creation of a DOI campaign with a CTA for 'opting in' and for not doing so.
- A thank you page for confirmation and for choosing not to opt in

### JAPAN CONFIRMATION FORM

**Overview**

Name: JP CONFIRMATION FORM

Folder: Epsilon Opt In

Description: Form that will require the client to tick some boxes to confirm their opt in status. Once submitted they will be triggered the welcome event. The Japan form also has an opt out button which will cause the user to be redirected to the opt out page.

Reference in Diagram: 4

Field	Default and Variable
<b>Form Configuration</b>	
Variable List	CONTACTS LIST
Merge Key	EMAIL_ADDRESS
If Mapped	Update record
If No Match?	Create new record
Default Status?	Opt In
Opt In/Out Values	Y/N
Email Format Values	N/A
Personalisation Data	None
Source	JP_CONFIRMATION
Form Document	N/A
Dynamic Content	N/A
Auto Close	No From Close

### FUNCTIONAL DESIGN

SOLUTION ARCHITECTURE DIAGRAM & FUNCTIONAL OVERVIEW

Element	Name	Functional Purpose
1	Diy.com and Update Form	Should the user come via the diy.com site they can tick any of four boxes to opt into email, SMS, permissions update time will be included in the form. When the submission is sent, a timestamp is created.
2	Instore Sign Up	Should the user come via the in-store site process permissions as the diy.com form (email, SMS, permissions update time will be included in the form). When the submission is sent, a timestamp is created.
3	Permissions Supplemental Table and Contacts List	The permissions tick boxes will update the current updates within the supplemental table.
4	Permissions Export	A SQL view will join together the contacts list and job to ensure as many records as possible have been captured.

**NEW CUSTOMER PERMISSIONS EXPORT SOLUTION ARCHITECTURE DIAGRAM & FUNCTIONAL OVERVIEW**

**SQL Code**

```
SELECT * FROM CONTACTS LIST WHERE PERMISSIONS_UPDATED_DATE IS NOT NULL
```

**Subhead here (50 chars, 2 lines max)**

**CTA (14 CHAR)**

### Responsive Design Mockups

**Desktop** (1280 x 400): Large layout with multiple columns, headlines, subheads, and CTAs. Includes a flight booking table with columns for date, departure, arrival, and price.

**Tablet** (768 x 432): Single column layout, adjusted text sizes.

**Mobile** (414 x 207): Single column layout, highly condensed text and CTAs.

Headline here (60 chars, 2 lines max)  
Subhead here (50 chars, 2 lines max)  
CTA (14 CHAR)

## Labs Termékek

**Mi a Shaw + Scott-nál mindig arra törekedünk, hogy a partnereink digitális szükségleteit biztos és hatékony marketing technológiai megoldásokká formáljuk.**

*Archiver*

A várva várt megoldás ügyfélszolgálatok számára, hogy könnyedén tudjanak e-mailek között keresni, és egy gombnyomással újra tudják azokat küldeni.

*Coupon Service*

A vállalati szintű kupon megoldásunkkal szinte gyerekjáték a valós idejű kuponok küldése es menedzselése.

*Send Time Optimization*

Tudd meg, hogy kik, mikor olvassák az e-mailjeidet, hogy mindenkit biztosan a legjobb pillanatban érj el.

*Forms Builder*

Gyerekjáték a landoló oldalak, kérdőívek és űrlapok készítése, ráadásul percek alatt.

*Audience Expander*

Különböző teljesítési eredmények és trendek követése minden marketing csatornáról egy központi felületen? Lehetséges!

# *A kikerülhetetlen alapok*



**WELCOME  
NIKEPLUS MEMBERS  
WE GOT YOU!**

NIKE LIVE

## A prémium márkák lokálisan gondolkodnak

- + A termékválaszték a helyi Plus tagok vásárlási szokásairól gyűjtött adatok alapján kerül kiválasztásra
- + Kiemelkedő online/offline tapasztalat
- + A bolt egy hubként is funkcionál a tagok számára
- + A tagok aktivitása 48%-os növekedést mutatott



HARRY'S x HARRY KANE

I AM NOT AFRAID

SHARE THIS FILM



#IAmNotAfraid

HARRY'S

## A D2C fókuszú cégek értékről beszélnek

- + Márka értékek: kiválóság és egyszerűség
- + A fókusz a vevők által fontosnak tartott problémákon és megoldáson van
- + 2011-ben alakult és mára 750M \$ az összértéke
- + Csak 2017-ben 46%-os növekedés

*Ami az e-mailek után jön*



STARBUCKS

## Gyakoriság < költség

- + A teljes vásárlások 41%-a Rewards tagok által történt
- + Lecserélték a Rewards logikát a gyakoriság faktorról a költség mértékére
- + A 90 napos tagság 25%-kal növekedett YoY

# LIVE COMMUNITY CHAT



SEPHORA

## A közösség és megszemélyesítés ereje

- + Profil alapú megszemélyesítés
- + A közösség a felhasználok tartalmából és tartalmára épül

*Beauty*INSIDER  
**COMMUNITY**

Real people. Real time. Real talk.  
Find beauty inspiration, ask questions,  
and get recommendations from  
members like you. You ready?

**COMPLETE YOUR PROFILE** ▶

<b>JOIN GROUPS</b> ▶ Find others who share your beauty interests and concerns.	<b>TALK ABOUT IT</b> ▶ Ask questions, post answers, and be part of relevant conversations.	<b>GET INSPIRED</b> ▶ Post and browse looks and videos from other Beauty Insider members.
<b>CHAT LIVE</b> ▶ Discuss products with other shoppers in real time.	<b>GET ADVICE</b> ▶ Read reviews and share your own recommendations.	<b>SEE COMMUNITY EVENTS</b> ▶ Check out what's on the calendar this month.

# *Esettanulmányok*

# DECKERS

— BRANDS —



## Deckers: Egy globális keretrendszer felhasználása a sikeres és hatásos terjeszkedéshez

A globális szinten ismert és elismert Decker's Inc. az Oracle Responsys-ra való átállásuk folyamatát tapasztalt csapatunkra bízta, akik egy jól átgondolt és felépített adat architektúrával, valamint egy világszintű content tervvel valósították meg az onboarding első részét. Elkészítettünk egy globális szinten de mégis egyszerűen használható sablonos szerkezetet ami könnyen skálázható, és újrahasználható elemekkel lehetőséget nyújt országtól, nyelvtől és márkától függetlenül hatásos megszemélyesítés kivitelezésére a rendszeren belül.



*Csökkentettük a "trigger" alapú migráció költségeit 48%-al*



*Csökkentettük a project idejét 25%-al*



*Számottevő növekedés ROI terén a fejlettebb megszemélyesítésnek köszönhetően*



Hello,  
I'm  
ERNEST



## Ernest: A Full Stack használata

A Shaw + Scott csapat és partnerei nagy sikerrel vezették végig az Ernest airlines céget a teljes Oracle Marketing onboarding folyamatán. Egy elképesztően rövid 3 hónapos bevezetés után az újdonsült felhasználó máris megtapasztalhatta a teljes programcsomag együttes működésével járó előnyöket - a rendszerek tökéletesen dolgoznak együtt egymásnak átadva a fontos információkat, ezáltal olyan mély megfigyelések is létrejöhetnek, melyek más, egyszerűbb szolgáltatásokkal lehetetlenek lettek volna.

*" Shaw + Scott is an outstanding partner agency whose deep technical and strategic expertise has been highly valuable as we embarked on a large business transformation project. The team is smart, reliable and really cares about our success."*

**Steven McCrumb, Director of Communications**



THE BODY SHOP®



# Űrlapok másképp

- + A Body Shop megoldást keresett űrlapok használatára
- + Forms Builder egy innovatív platform

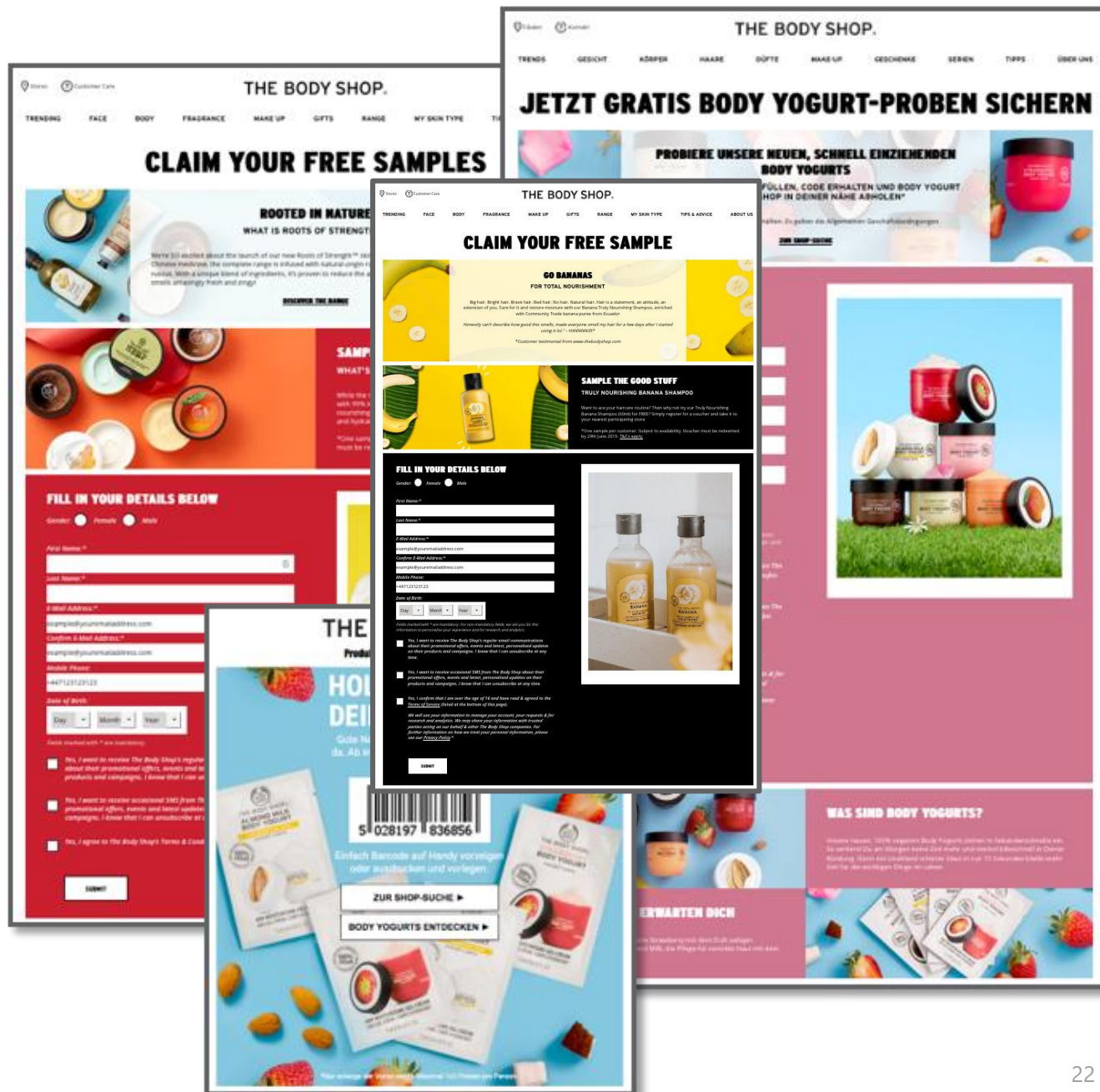
*“Launching the solution for us across 16 The Body Shop markets was certainly not an easy task! The team was very supportive and went the extra mile – from start to finish and always with a smile;”*

**Matthias Toebben, Senior International Customer Marketing Manager**

The screenshot displays the 'The Body Shop - Forms Editor' interface. At the top, there are tabs for 'Manage Forms' and 'Create New Form', along with a search bar for 'Lookup Activity ID'. Below this is a table listing various forms with columns for 'Preview', 'Activity ID', 'Market', 'End Date', 'Form Type', and 'Module Order'. The table lists several forms, including '201804\_PORTUGAL\_2018\_SIGN-UP\_FORM\_THANK\_YOU\_OPT-OUT', '201804\_PORTUGAL\_2018\_SIGN-UP\_FORM\_ATTEST', and 'SAMPLING\_MASTER\_ALREADY\_SAMPLED'. Below the table, there is a detailed view of a form titled 'Edit Form: UK\_201906\_BANANA\_MINI\_SIGNUP'. This view includes fields for 'Form ID\*', 'Organization\*', 'Type\*', 'End Date\*', and 'Thank You Activity'. It also features a 'Sample Details' section with 'No More Samples Activity', 'Total Samples for Activity', and 'Already Sampled Activity'. The main form content is divided into sections: 'Header Tracking', 'Header Nav Items', 'Content P0-P3', 'Content C1-C4', 'Signup', 'Footer Terms & Conditions', and 'Footer Copyright & Address'. The 'Signup' section includes a 'Display' toggle, 'Space After' toggle, 'Background' and 'Text Color' options, and a 'Reset Text Values' button. It also has a 'Headline' field, a 'Mandatory' section for fields marked with an asterisk, and input fields for 'First Name', 'Last Name', and 'Email'. There are also sections for 'Email Confirm', 'SMS Optin Text', 'Privacy Accept Text', and 'Error Msg: No Email' and 'Error Msg: Mobile Validation'.

# SHAW + SCOTT Case study – The Body Shop

- + 16 piac
- + Több száz űrlap
- + 600.000 látogató
- + 4% termékminta
- + 75% megnyitási arány



SHAW + SCOTT Kliensek

# Partner válogatás



A partnereink elégedettsége a legfontosabb számunkra



Tapasztalatunk egészen a startup világtól a globális márkákig kiterjed



Átlagos partner együttműködés

*"At Shaw + Scott, we draw inspiration from the Nordstrom Way, in our unwavering dedication to our customers and their success. We'll work harder and won't stop until you're delighted—that's our promise."*

Julian Scott, Founder and Co-CEO, SHAW + SCOTT

# *Elérhetőségek*

- + Szabó Dániel
  - + Campaign Team Lead
  - + Tel: 06 30 473 6780
  - + Email: dszabo@shawscott.com
- + Emily Bond
  - + Director of EMEA
  - + Tel: +44 (0) 7977 589 021
  - + Email: ebond@shawscott.com
- + Andrew Thornhill
  - + Technical Director of EMEA
  - + Tel: +44 (0) 7508 442 092
  - + Email: athornhill@shawscott.com