

VÆR MED DEN 8. SEPTEMBER TIL

GAMIFY KUNDEREJSE FRA



LEAD TIL

ABONNENT



Andreas Dirksen
CEO & Co-Founder

sign^{up}
academy



Nicolai Aarkrog
Senior Client Manager

LeadFamly



Agenda.

___ **Velkomst og introduktion**

___ **SignUp Academy - Andreas Dirksen**

___ **Gamification i kunderejsen - fra lead til abonnent**

___ **Q & A**

Styrken ved

GAMIFICATION I MARKETING

Hard wired

Mennesker er genetisk kodet til at nyde og spille og konkurrere.



Mulighed

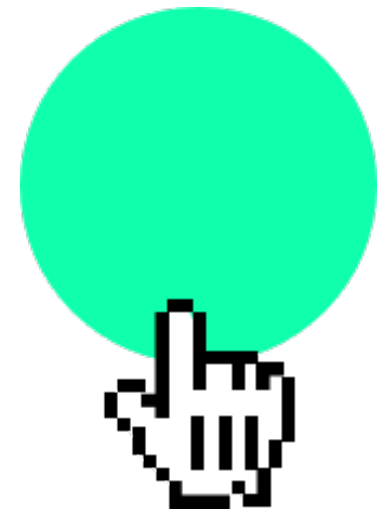
Den gennemsnitlige forbruger benytter 6 timer og 43. minutter online hver dag.

Dose

Vores hjerne længes efter disse kemikalier, der har indflydelse på vores lykke (Dopamin, Oxytocin, Serotonin, & Endorfiner)
Source: [TechnologyAdvice.com](https://www.technologyadvice.com)

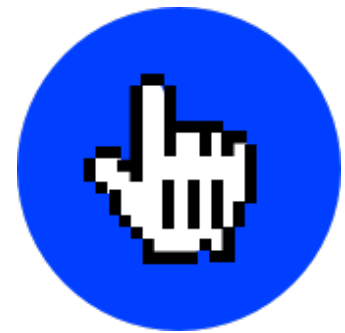


Kom **tættere** på dine medlemmer.



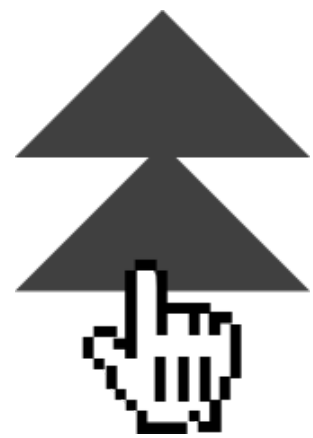
Get

Aktivering af målgruppen, nye leads, data etc.



Keep

Skab en tættere relation, øg frekvensen samt tiden brugt med din målgruppe

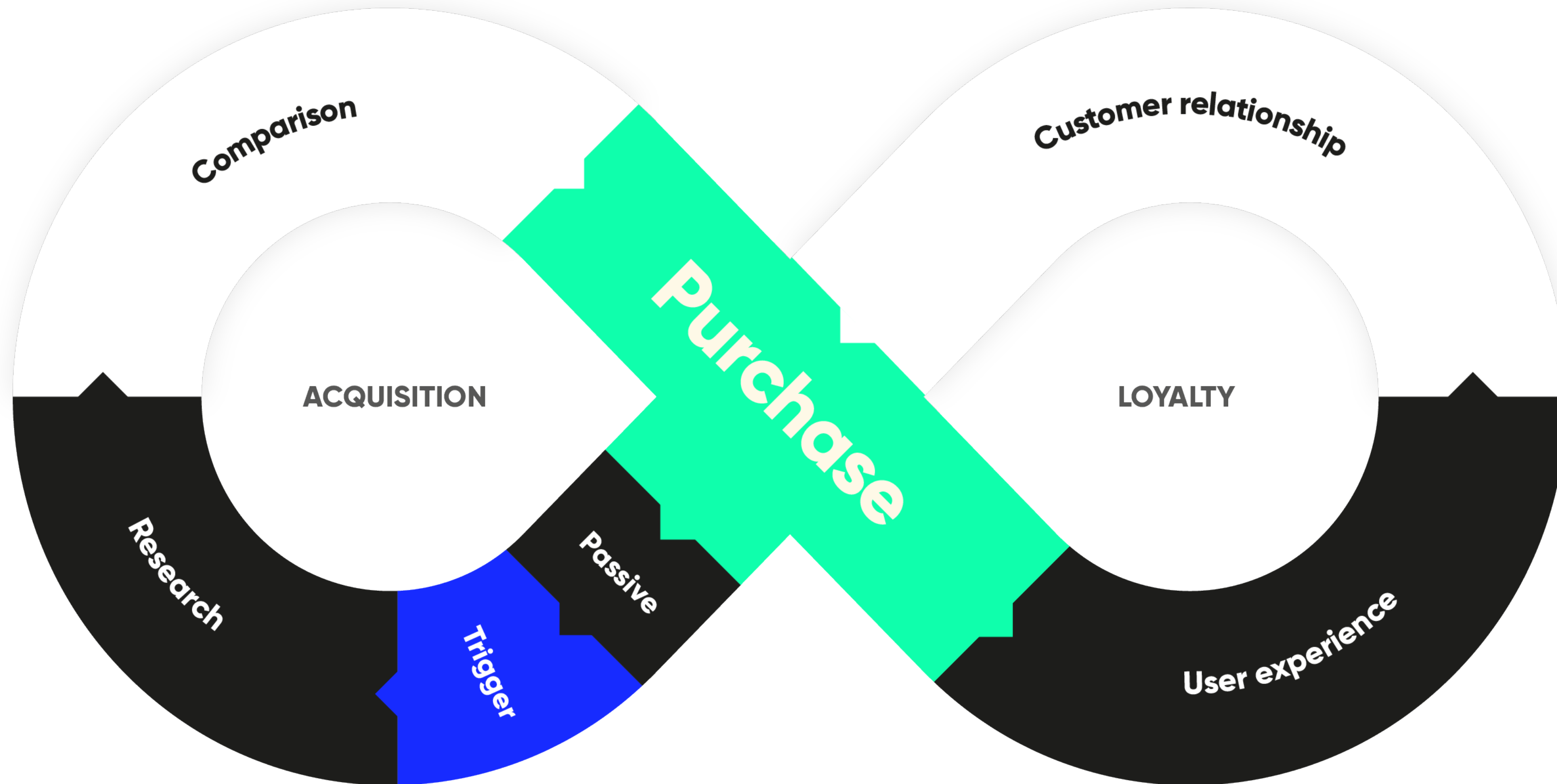


Grow

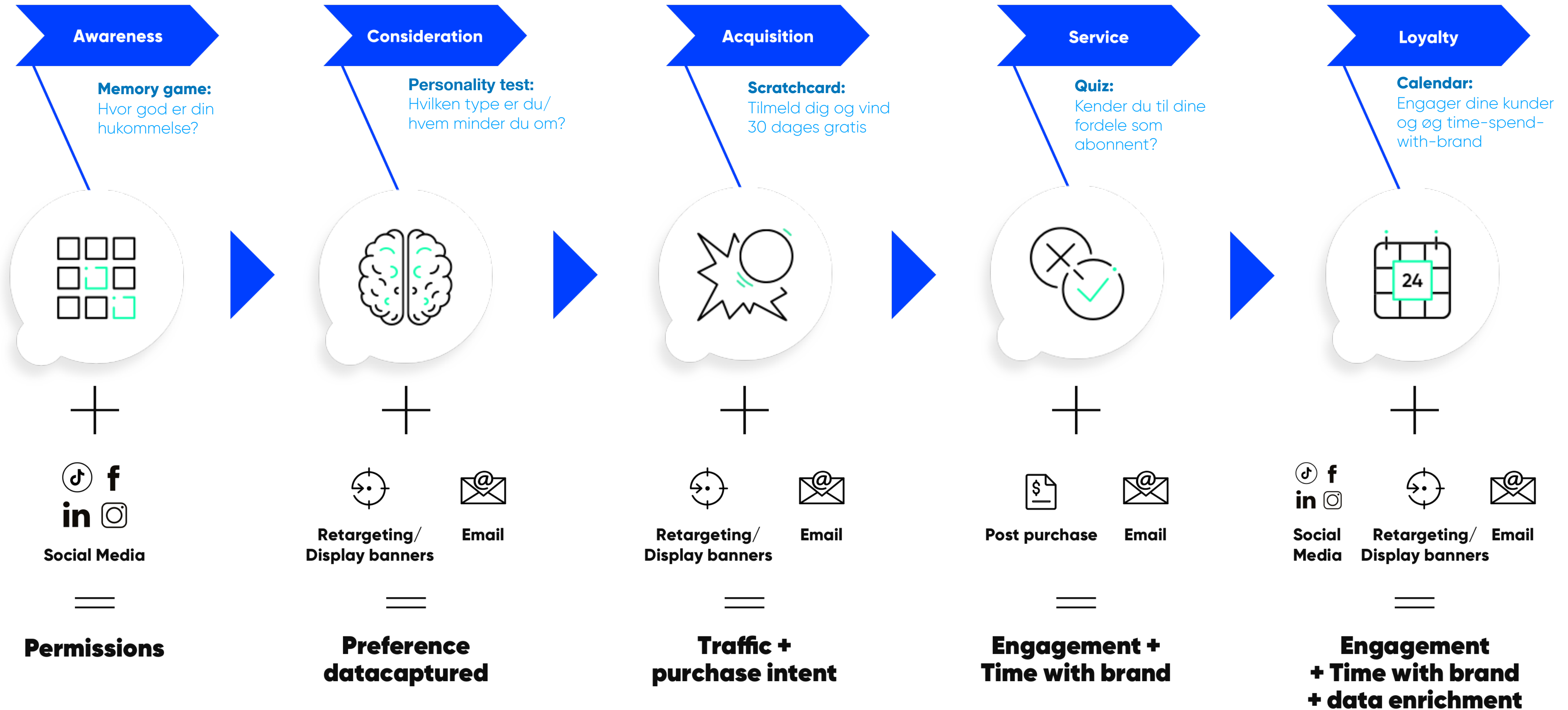
Indsamling af yderligere data for at personliggøre oplevelsen, øge life time value og vær relevant frem for alt

Spørgsmål til refleksion: Hvordan er dine indsatser inden for ovenstående 3 fænomener?

Customer Journey.



Customer journey: Abonnement



**ALWAYS
ON**

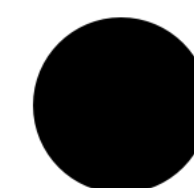
START / END

TRIGGER

**NON
TRIGGER**

PLANNED

AD HOC



GUEST



Guest:

Andreas Dirksen

CEO & Co-Founder,
Signup Academy



**SKAB EN
SUCCESFULD
ABONNEMENTS-
FORRENTING**



Abonnements-revolution!



The collage features the following logos and text:

- SUNSET Boulevard** (yellow and green circle)
- Spotify** (green circle with three white lines)
- GOODIEBOX** (black serif font)
- dribe** (blue text with pink dots)
- simplero.** (black sans-serif font)
- GoLearn** (yellow lightbulb icon)
- cfl** (black serif font with tagline: "Bedre ledere. Bedre resultater.")
- mofibo** (red square with three white vertical bars)
- amazon.com Prime** (black and blue text with orange arrow)
- Winefamily** (black cursive font)
- Microsoft Office 365** (orange and white logo)
- Plusbog.dk** (purple text)
- PrinterGuys** (blue text with printer icon and tagline: "Glem leasing. Det er smartere at leje.")
- zendesk** (black text with stylized Z logo)
- luxplus** (red circle with white plus sign)
- Office 365** (black text)
- PrinterGuys** (blue text)
- zendesk** (black text)
- lejebolig.dk** (black text with orange house icon)
- BARBER KLINGEN** (black text with a white outline and a black comb icon)
- NETFLIX** (large red text)
- goodtalks** (blue text with tagline: "Connecting courageous women")
- Central Car Wash AALBORG** (blue and green text with car icon)
- coop** (red text)
- legalup** (blue and green text)
- saxo** (white text on a red background)
- AARSTIDERNE** (green text with a green '@' icon)
- HBO** (yellow text with a registered trademark symbol)

Abonnements-revolution - også B2B!



SUNSET Boulevard

Spotify

GOODIEBOX

drike

simplero

GoLearn

cfl
Bedre ledere.
Bedre resultater.

mofibo

amazon.com Prime

Winefamily

Plusbog.dk

Office 365

PrinterGuys
Glem leasing. Det er smartere at leje.

zendesk

VINKLUB luxplus

BARBER KLINGEN

NETFLIX

lejebolig.dk

goodtalks
Connecting courageous women

Central Car Wash AALBORG

legalup

saxo

AARSTIDERNE

Gælder ALLE typer forretning!

sign^{up}
academy



Gælder ALLE typer forretning!

✓ Nye og gamle



Gælder ALLE typer forretning!

✓ Nye og gamle

✓ Små og store



Gælder ALLE typer forretning!

- ✓ Nye og gamle
- ✓ Små og store
- ✓ Salg af: Produkter, services, viden software og oplevelser



Gælder ALLE typer forretning!

- ✓ Nye og gamle
- ✓ Små og store
- ✓ Salg af: Produkter, services, viden software og oplevelser
- ✓ B2C og B2B

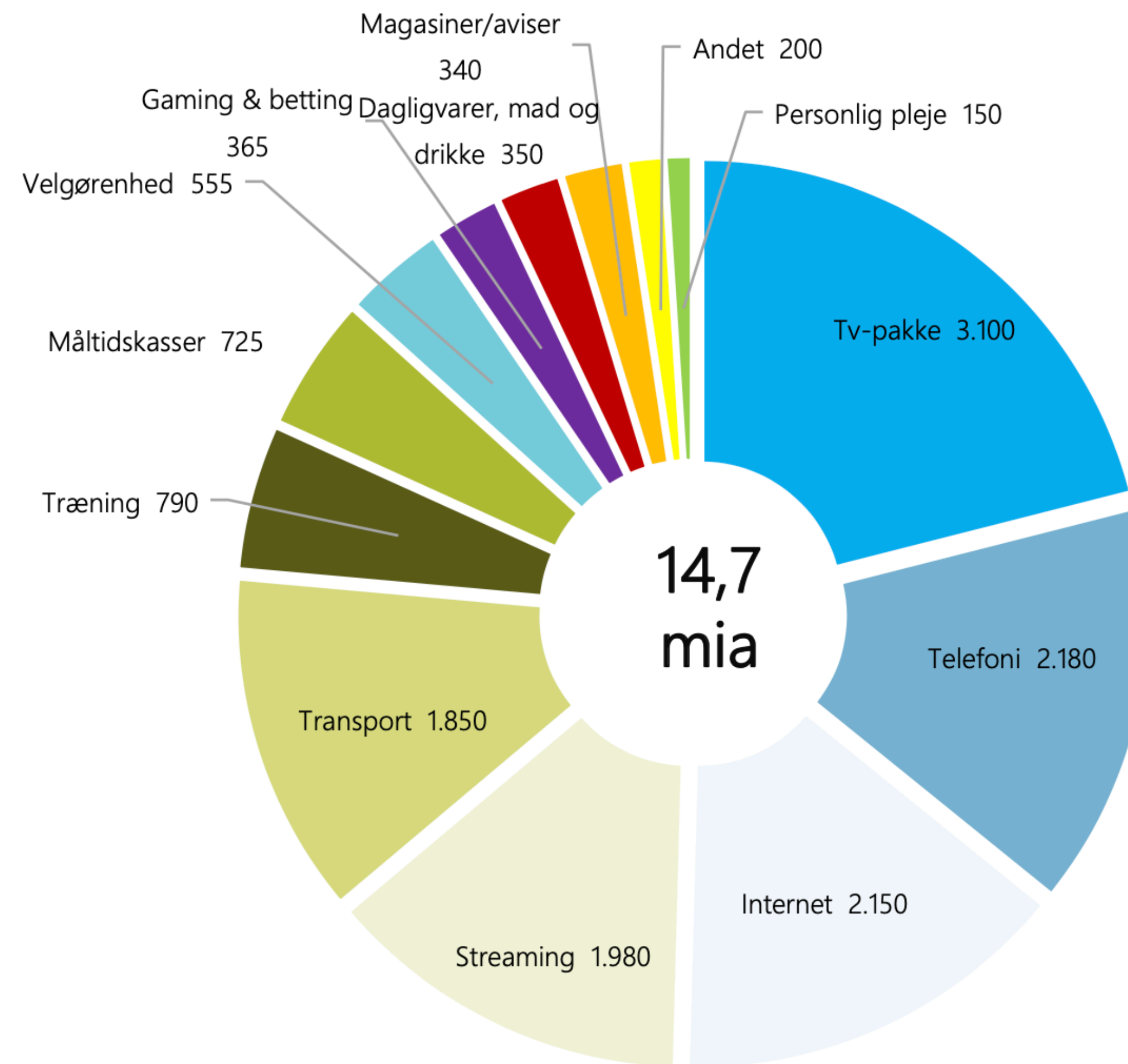
Det er de samme 20 trin til succès!



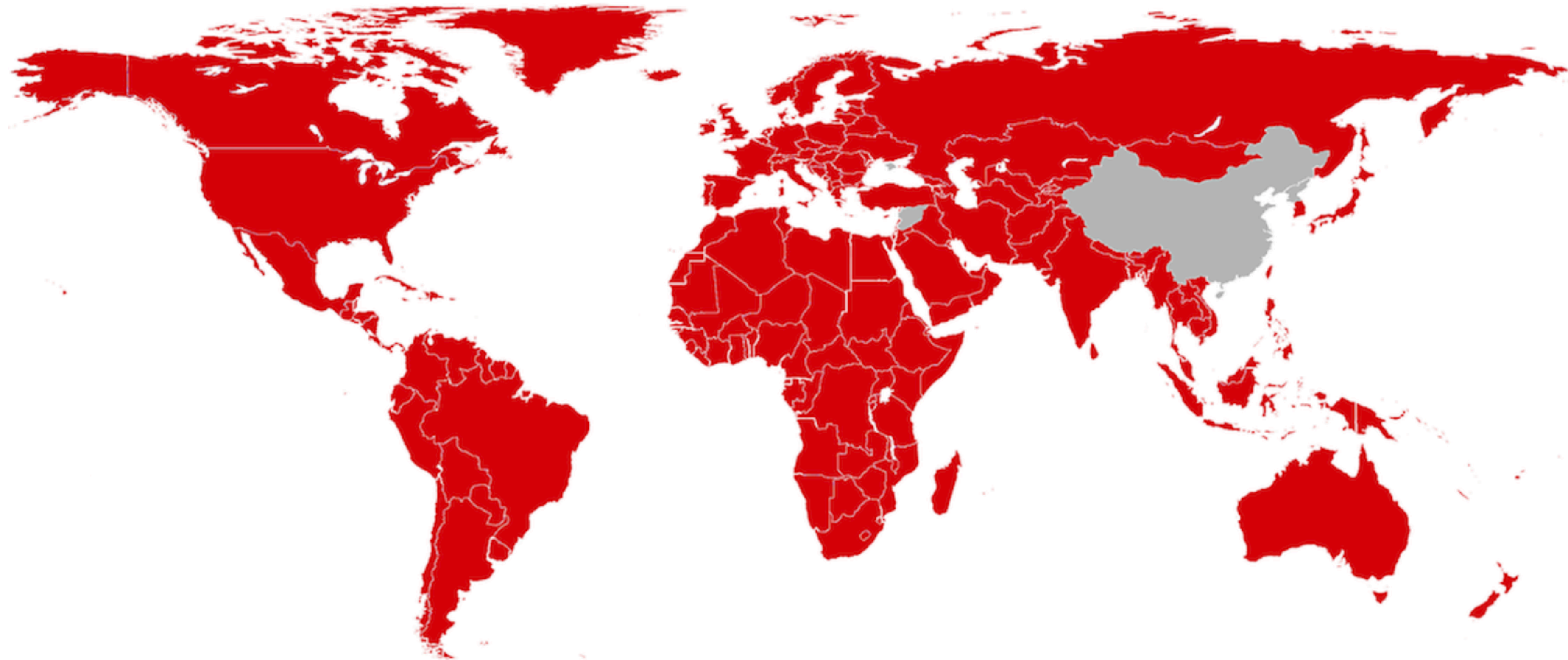
Abonnementsforretninger tager nu 20% af al B2C ehandel i DK ifølge FDIH



Forbrug i mio. pr. kategori – halvår - abonnement



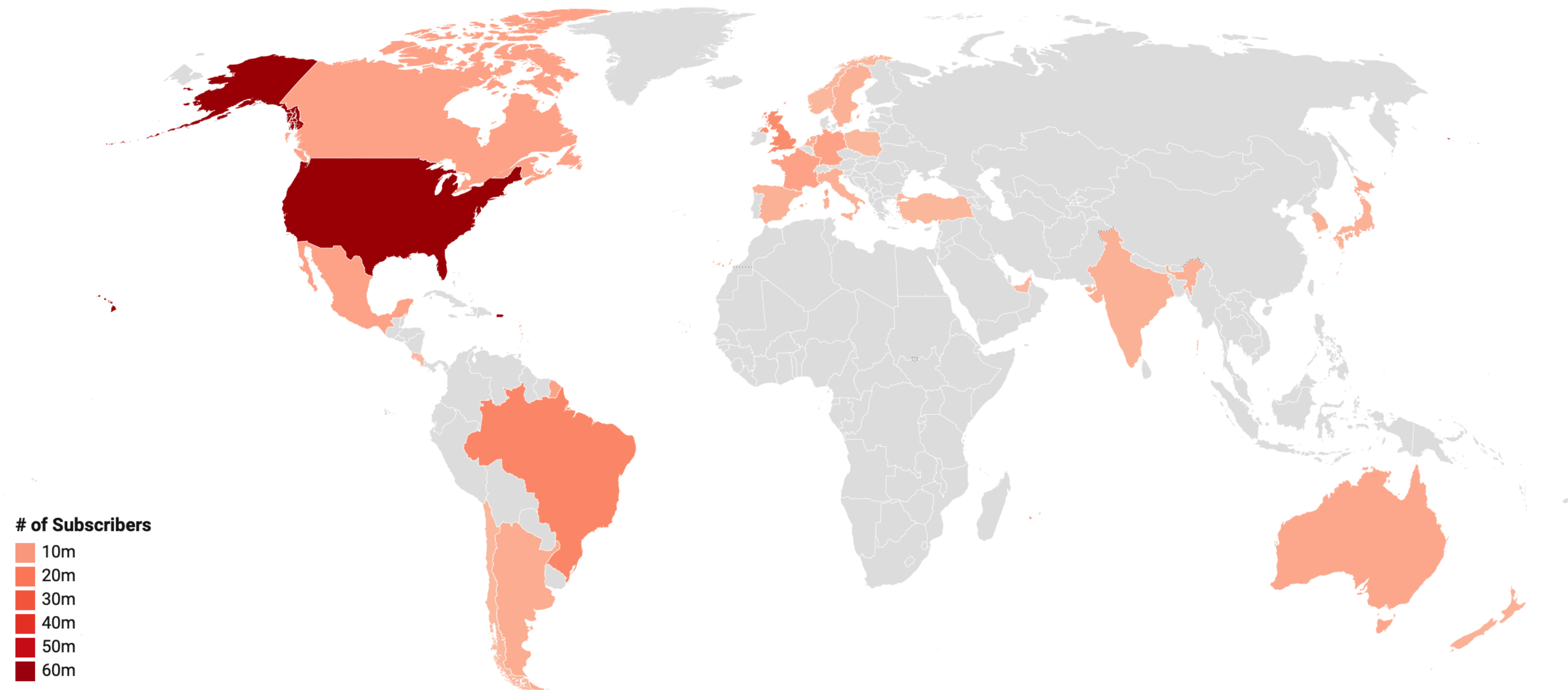
Lande hvor Netflix er tilgængelig



Kilde: Netflix

Lande med flest Netflix abonnenter

of Netflix subscribers by country



of Subscribers

- 10m
- 20m
- 30m
- 40m
- 50m
- 60m

Map: Comparitech • [Get the data](#) • Created with [Datawrapper](#)

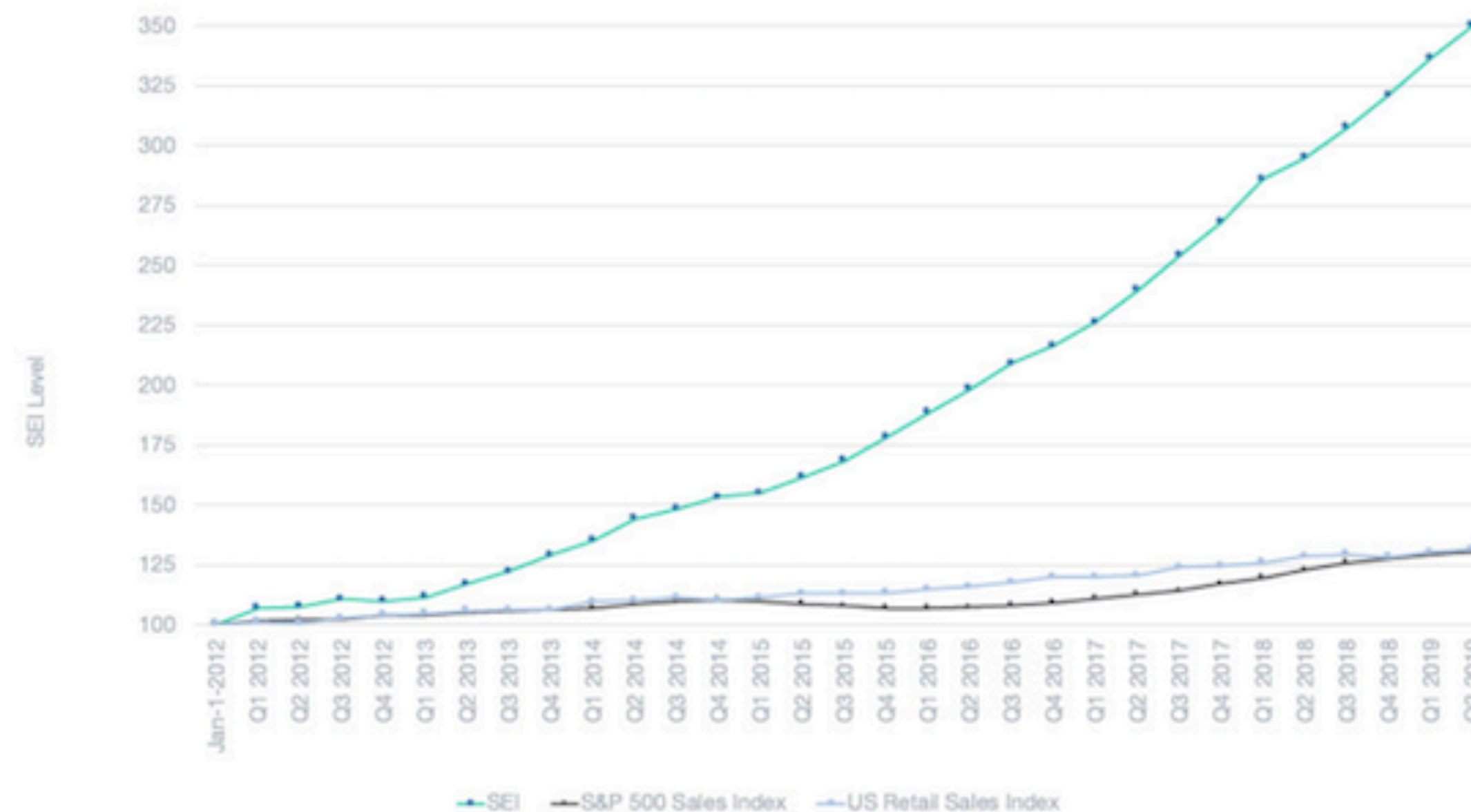
Kilde: LABS.ebanx.com

Og væksten er eksplosiv!

I USA er abonnements-virksomhederne i gns.
vokset

5,5 gange hurtigere end S&P 500 - virksomhederne

THE SUBSCRIPTION ECONOMY INDEX LEVEL VERSUS
S&P 500 AND RETAIL SALES GROWTH



Hvorfor den kæmpe vækst?

1: Fra ejerskab til adgang



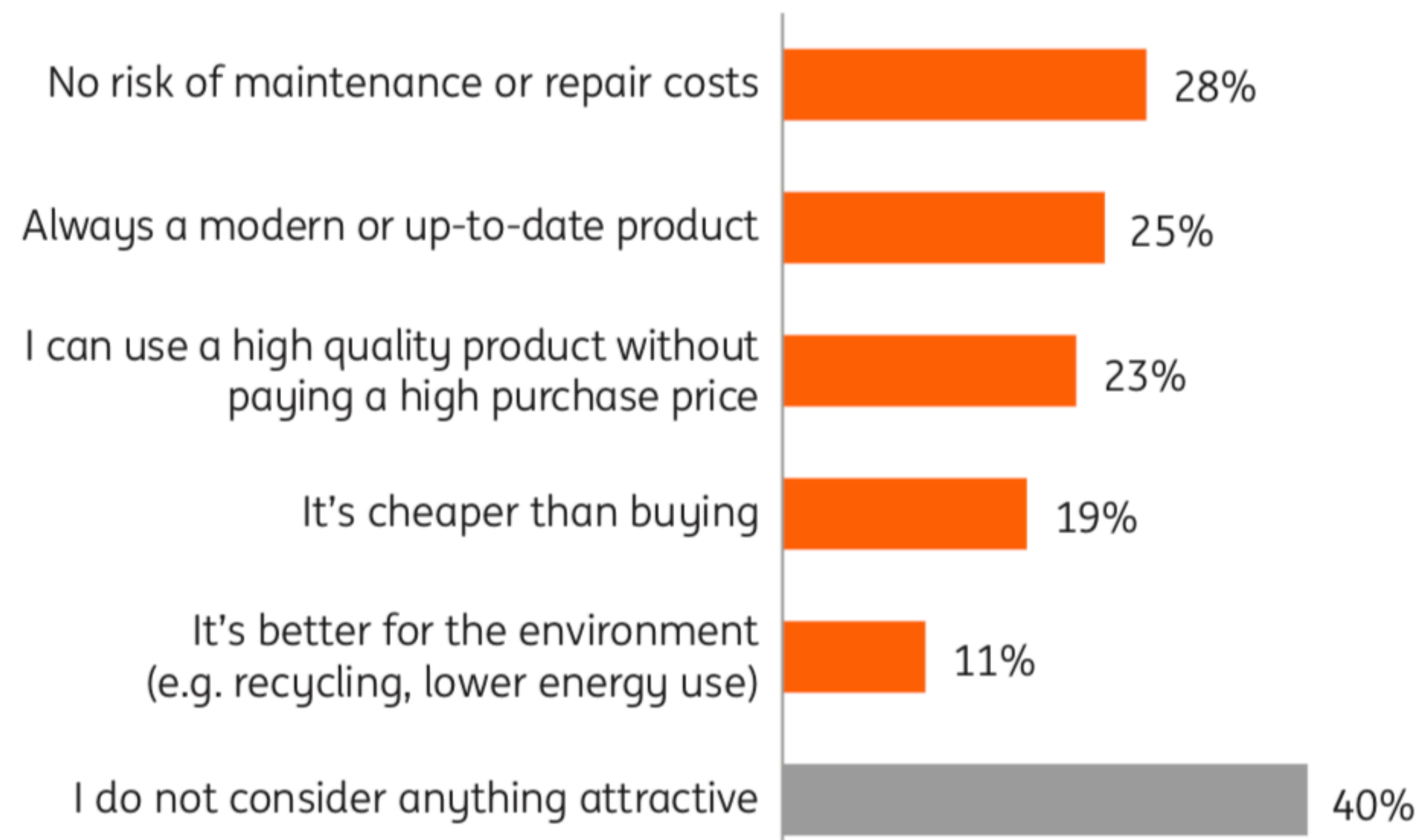
1: Fra ejerskab til adgang

**57% af os ønsker
at eje mindre end i dag!**

1: Fra ejerskab til adgang

Europeans value subscriptions for lower risks and modern products

What do you consider attractive in durable goods subscriptions? % of Europeans



Source: Motivaction, ING Economics



2: Paradigmeskift

2: Paradigmeskift

Fokus er skiftet:

**Fra salg og produkter/
services**

2: Paradigmeskift

Fokus er skiftet:

Fra salg og produkter/services

Til fokus på **relationer**

**”Vi vil ikke bare sælge et
produkt,
vi vil skabe en relation”**

Nikolaj Leonhard-Hjort, Goodiebox

**MÅLET er at gøre relationerne
så LANGE og så DYBE som muligt!!**

3 GRUNDE

TIL AT DU BØR OVERVEJE AT SKABE EN
SUCCEFULD ABONNEMENTSFORRETNING

1: STÆRK FORRETNINGSMODEL!

KUNDENS fordele

- Spare penge
- Eksklusivitet
- Convenience
- Inspiration
- Mindre kompleksitet
- Adgang til et netværk

=> Større værdi for kunden!



DINE fordele ved en abo-forretning

DINE fordele ved en abo-forretning

- En forretning der vokser markant hurtigere!!



DINE fordele ved en abo-forretning

- En forretning der vokser markant hurtigere!!
- Markant større kundeloyalitet



DINE fordele ved en abo-forretning

- En forretning der vokser markant hurtigere!!
- Markant større kundeloyalitet
- Mere salg



DINE fordele ved en abo-forretning

- En forretning der vokser markant hurtigere!!
- Markant større kundeloyalitet
- Mere salg
- Løbende kundedata



DINE fordele ved en abo-forretning

- En forretning der vokser markant hurtigere!!
- Markant større kundeloyalitet
- Mere salg
- Løbende kundedata
- Mindre salgs- og marketingudgifter



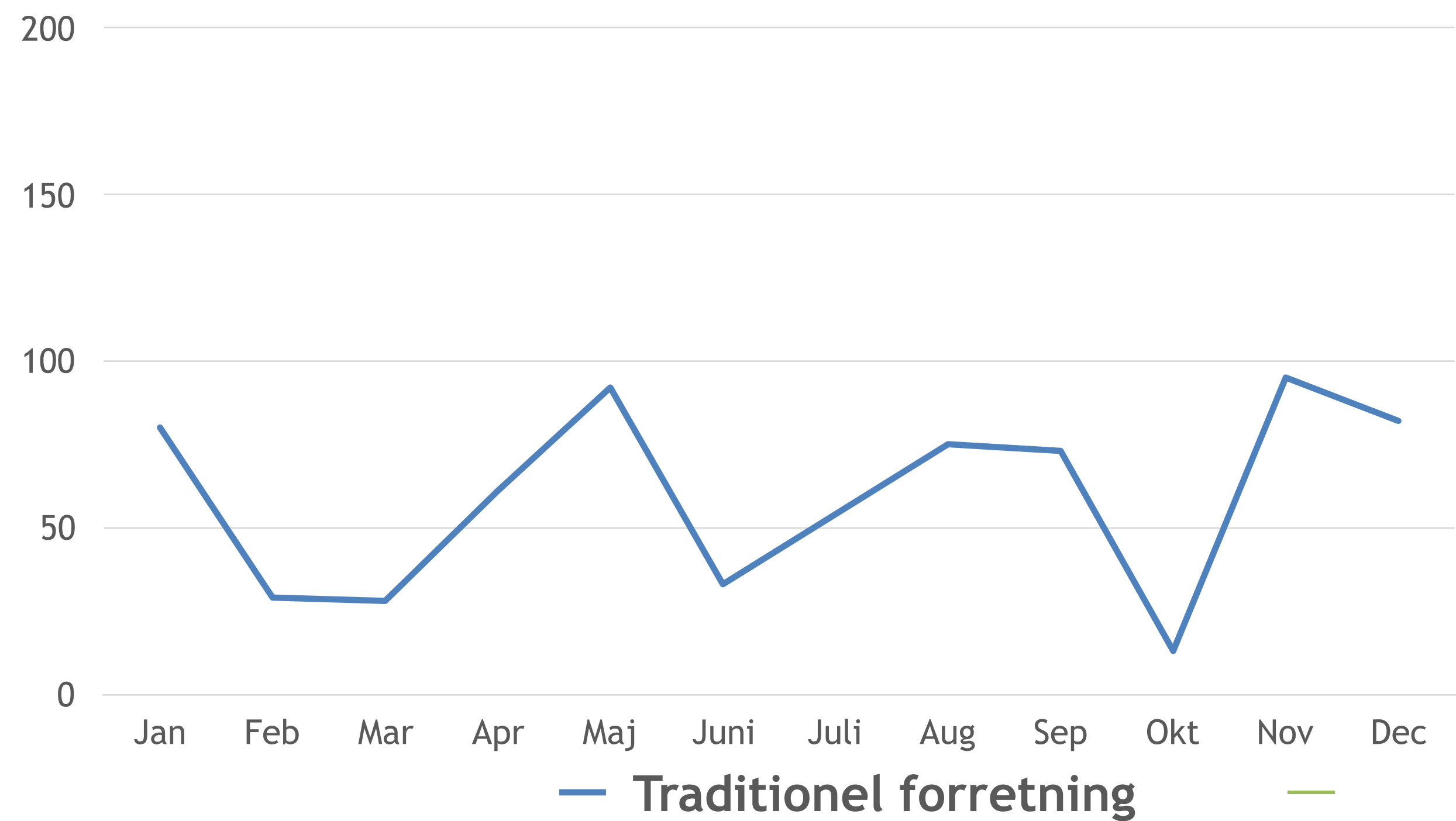
DINE fordele ved en abo-forretning

- En forretning der vokser markant hurtigere!!
- Markant større kundeloyalitet
- Mere salg
- Løbende kundedata
- Mindre salgs- og marketingudgifter
- Faste forudsigelige automatiske indtægter 💰 💰 💰 💰 💰



NU: Du starter fra 0 hver måned

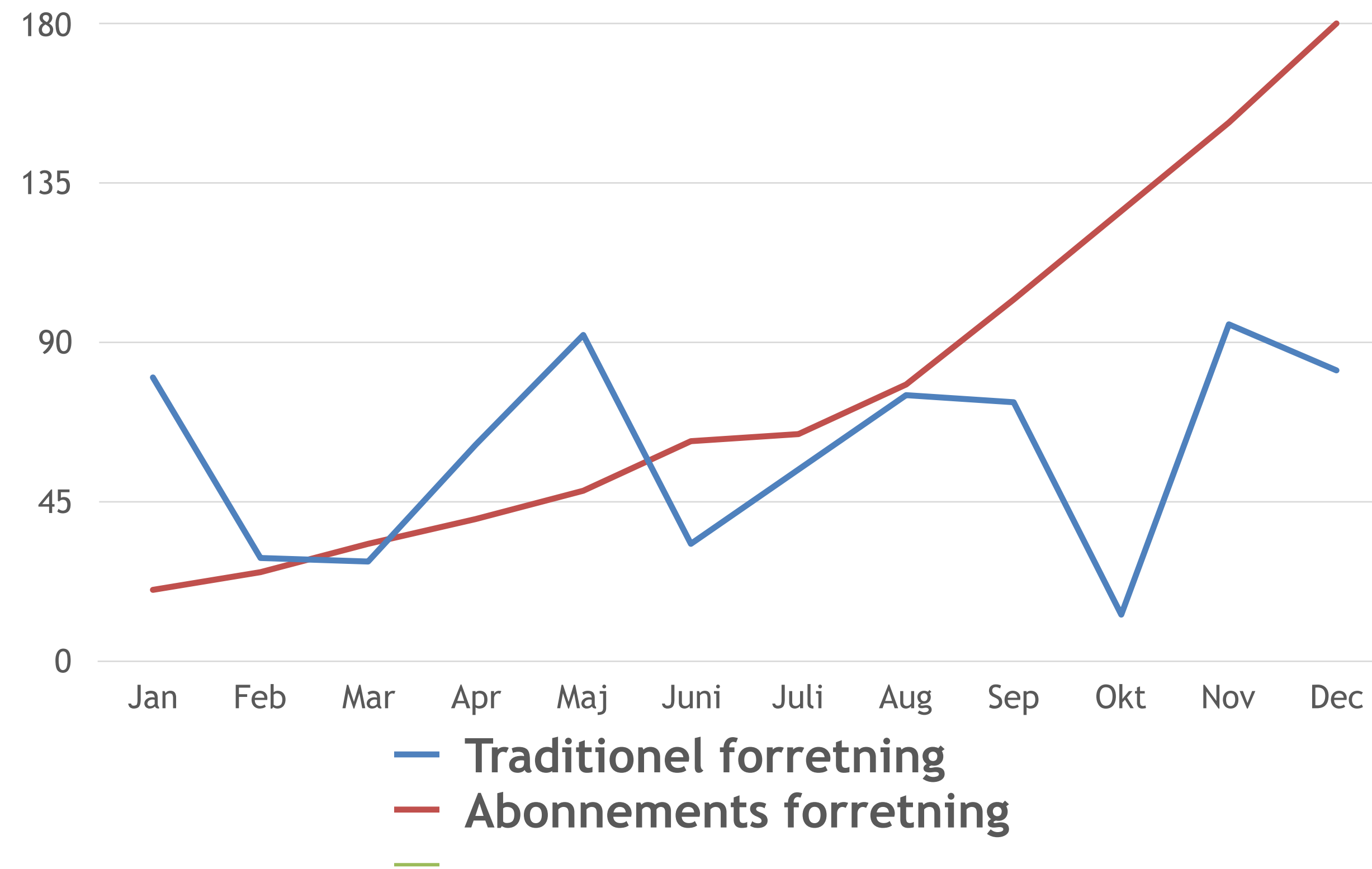
Udvikling i omsætningen



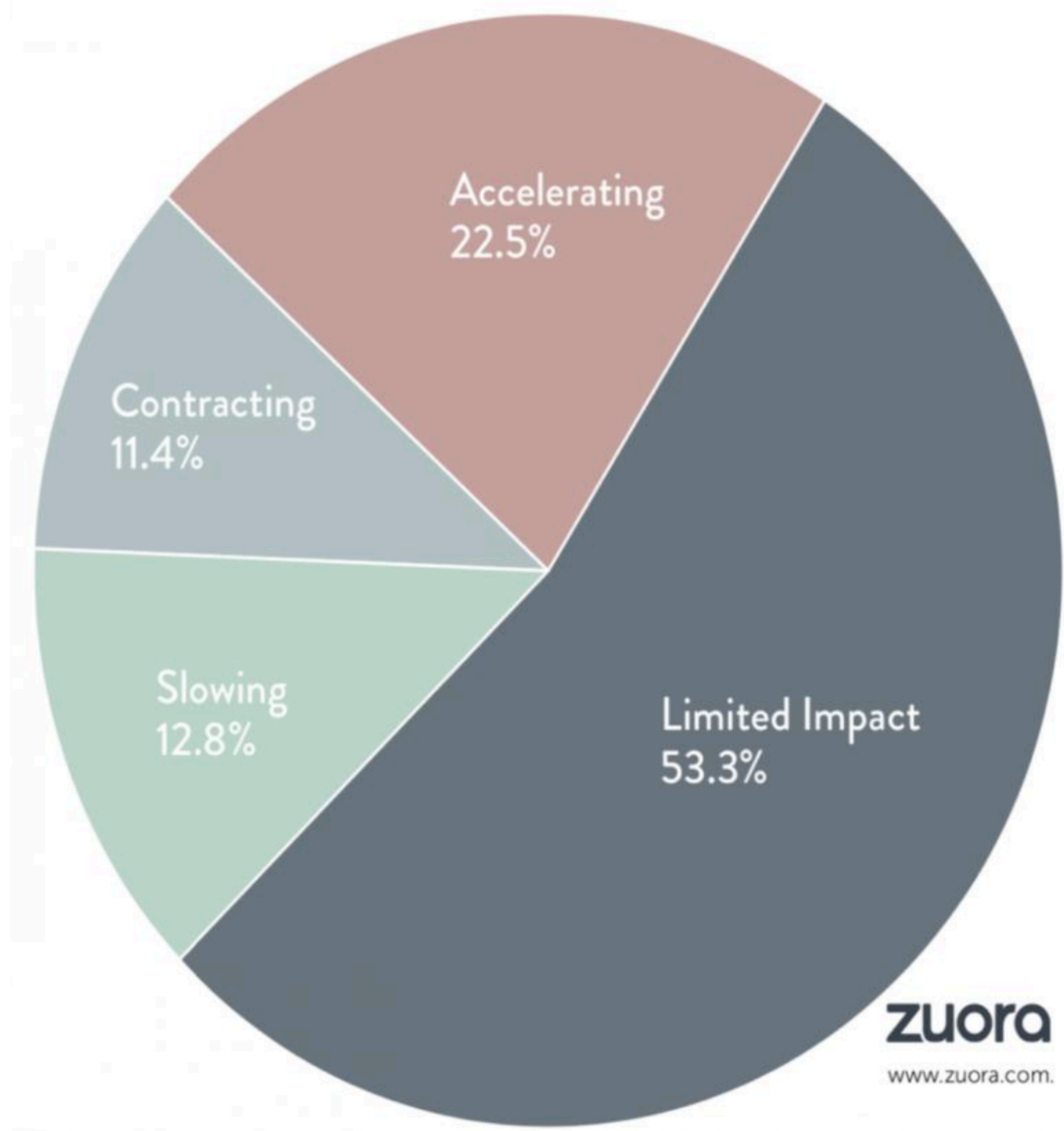
En abo-forretning er meget sjovere



Udvikling i omsætningen



Robusthed => konkurrenaceparameter



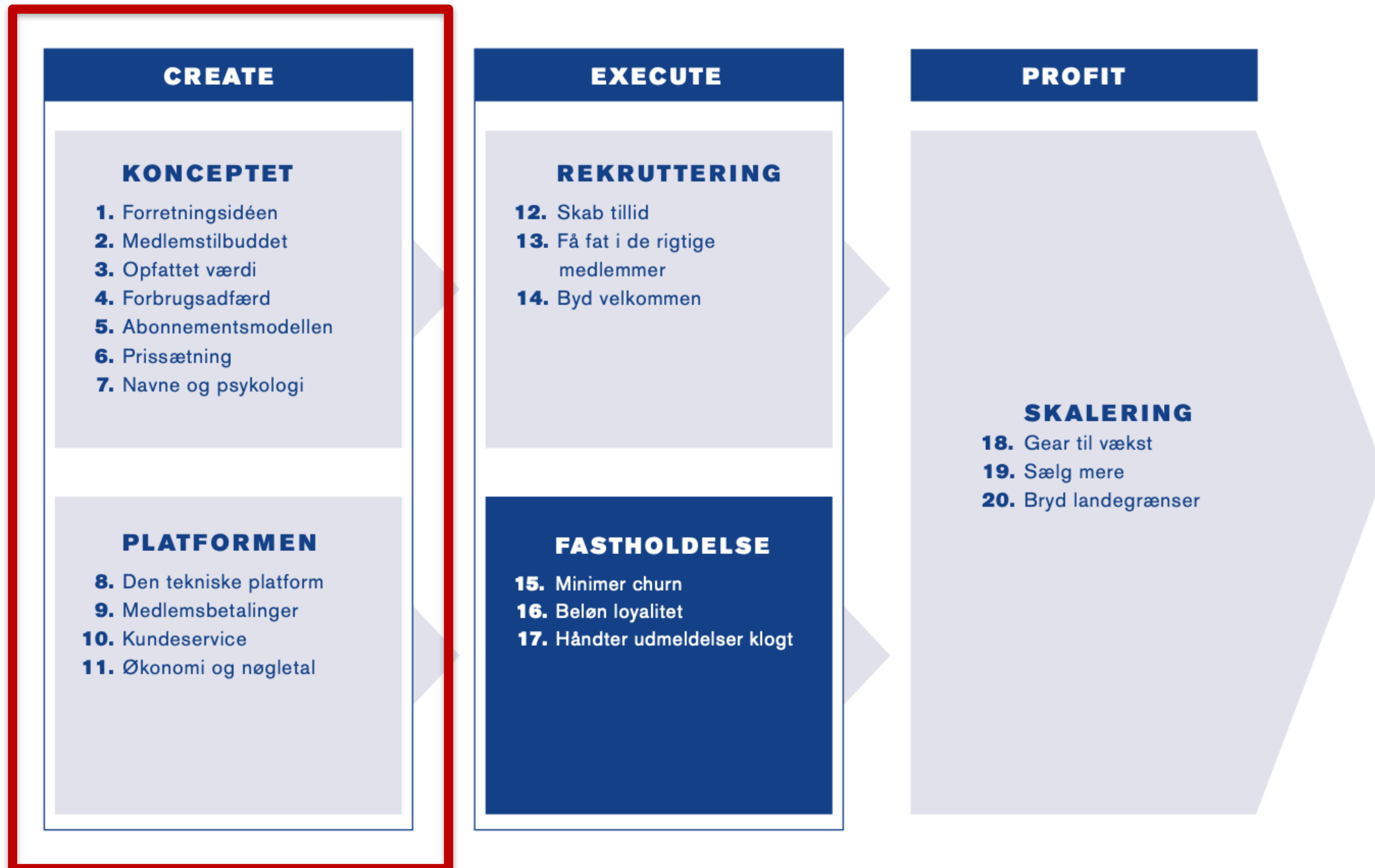


2: METODER OG BEST-PRACTICES FINDES!

DE 20 TRIN TIL SUCCES



DE 20 TRIN TIL SUCCES



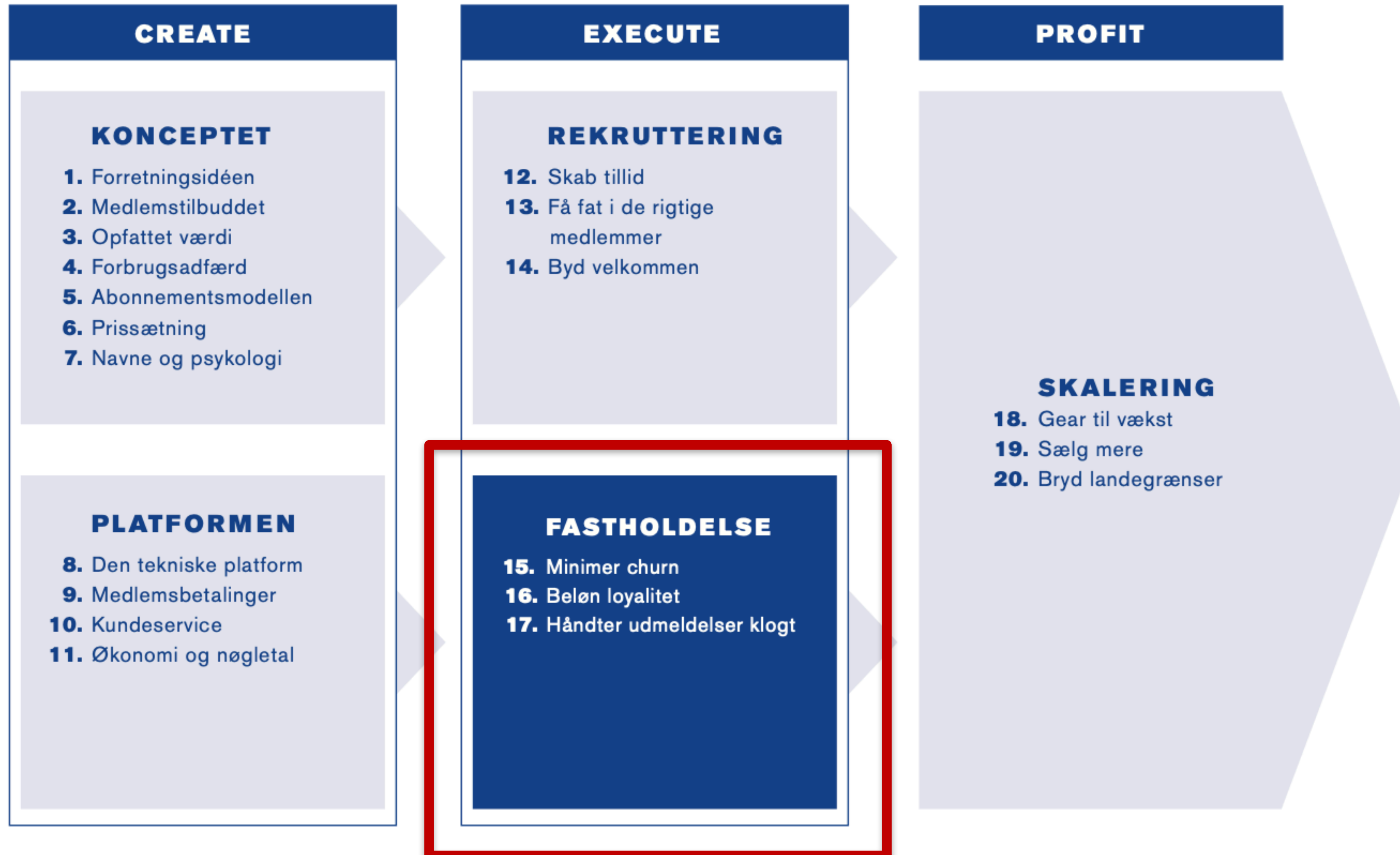
DE 20 TRIN TIL SUCCES



DE 20 TRIN TIL SUCCES



DE 20 TRIN TIL SUCCES



GØR IKKE SOM FITNESS CENTRENE!!

sign^{up}
academy



GØR IKKE SOM AVISERNE!!



GØR IKKE SOM INTERNET-UDBYDERNE...



3: VINDUET ER ÅBENT NU!

Vinduet er åbent NU!

sign^{up}
academy



Vinduet er åbent NU!



- Masser af best-practices og knowhow

Vinduet er åbent NU!



- Masser af best-practices og knowhow
- Lav teknologisk og økonomisk indgangsbarriere

Vinduet er åbent NU!



- Masser af best-practices og knowhow
- Lav teknologisk og økonomisk indgangsbarriere
- Mange brancher med uudnyttet abo-markedspotentiale

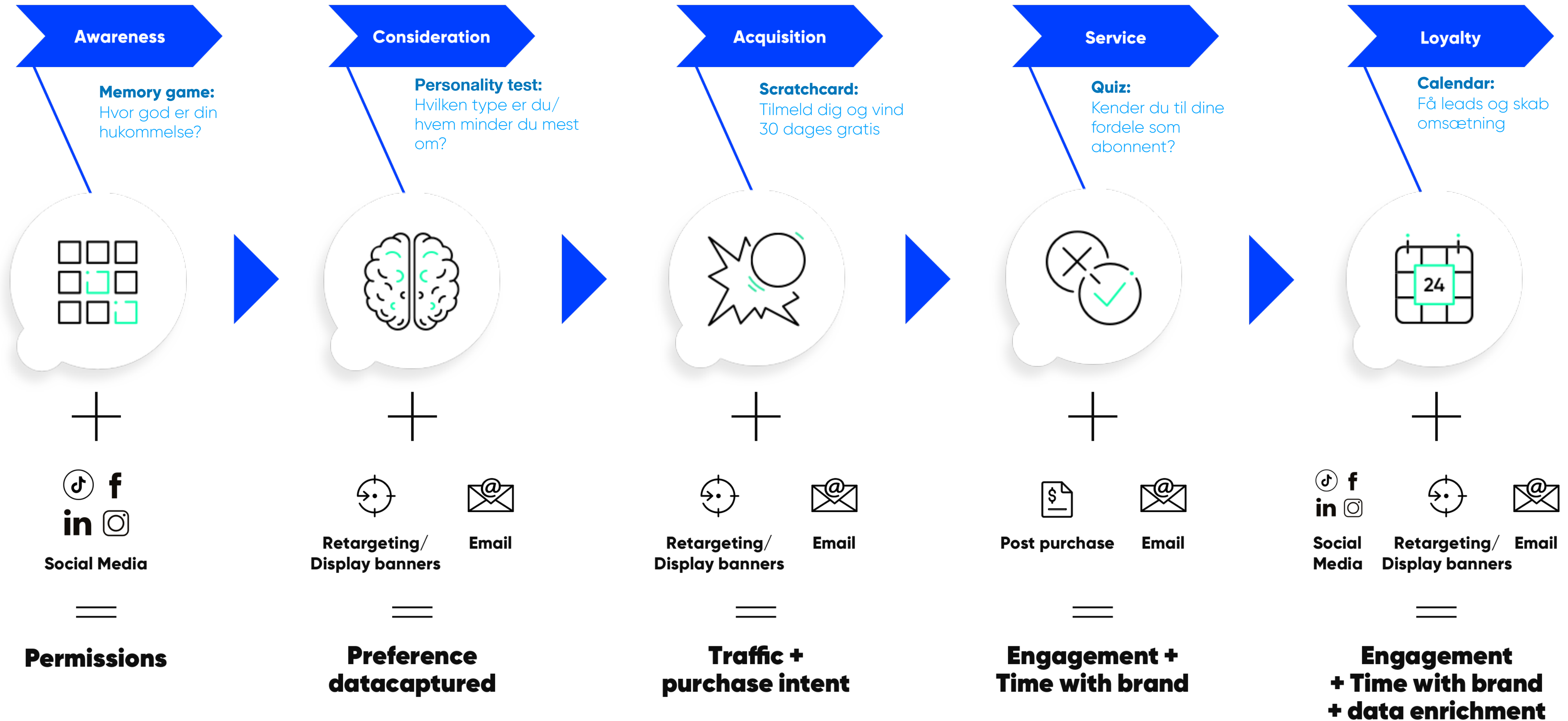


Få 10 minutters
gratis 1:1 sparring:
[signupacademy.com/
kontakt](https://signupacademy.com/kontakt)

SIGNUPACADEMY.COM




Customer journey: Abonnement



Awareness: Saxo

Formål

- Nyt produkt i boghandlen
- Skab opmærksomhed omkring en ny børnebog der skal involvere forældre og børn
- Branding og leadgenerering



The image shows a promotional landing page for Saxo. At the top left, there are three black dots. The background is a dark, stylized illustration of a landscape with a large, glowing purple mushroom-like structure on the left and a large, glowing blue and green structure on the right. The Saxo logo is prominently displayed in a red box at the top center. Below the logo, the text reads: "Deltag i vendespil og vind en signeret bog samt et møde med YouTube-stjernen Lakserytteren". Underneath, it says "En besked til dig fra Lakserytteren:" followed by a message from the YouTuber: "Jeg har sammen med mine venner fra Saxo lavet et mega sjovt vendespil, som du skal gennemføre for at være med i konkurrencen om at vinde et møde med mig og en signeret udgave af min nye fantasybog 'Griskernes hemmelighed'. Mødet vil blive filmet og lagt ud på Saxos facebookside og andre kanaler." Below this, it says "Prøv vendespillet og giv din søn eller datter denne chance." and "Kh Lakserytteren". At the bottom, it says "Ps. Sidste frist for deltagelse er 18. juni kl. 12." and a red button with the text "PRØV VENDESPILLET".

saxo

Deltag i vendespil og vind en signeret bog samt et møde med YouTube-stjernen Lakserytteren

En besked til dig fra Lakserytteren:

Jeg har sammen med mine venner fra Saxo lavet et mega sjovt vendespil, som du skal gennemføre for at være med i konkurrencen om at vinde et møde med mig og en signeret udgave af min nye fantasybog 'Griskernes hemmelighed'. Mødet vil blive filmet og lagt ud på Saxos facebookside og andre kanaler.

Prøv vendespillet og giv din søn eller datter denne chance.

Kh Lakserytteren

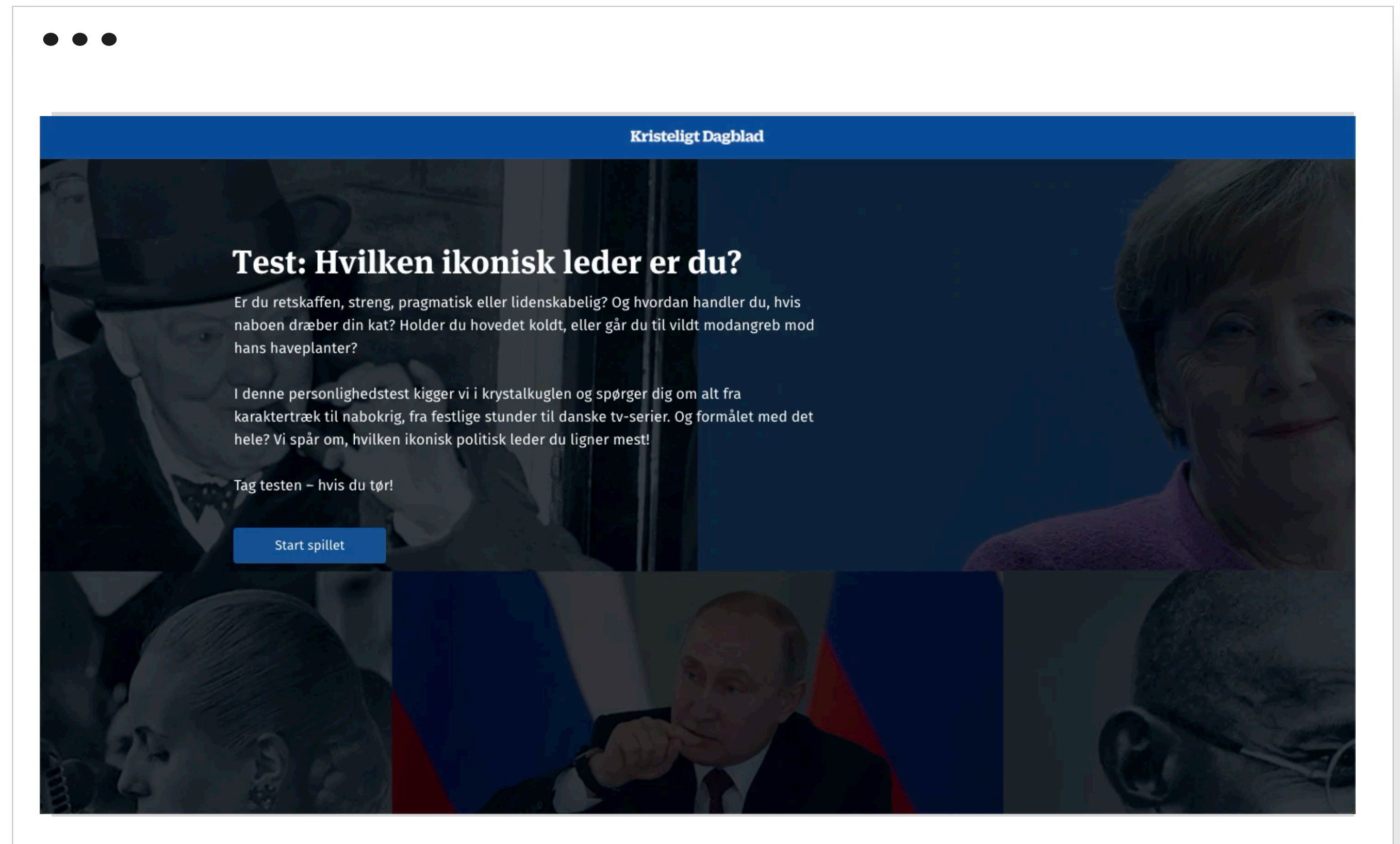
Ps. Sidste frist for deltagelse er 18. juni kl. 12.

PRØV VENDESPILLET

Consideration: Kristelig Dagblad

Formål:

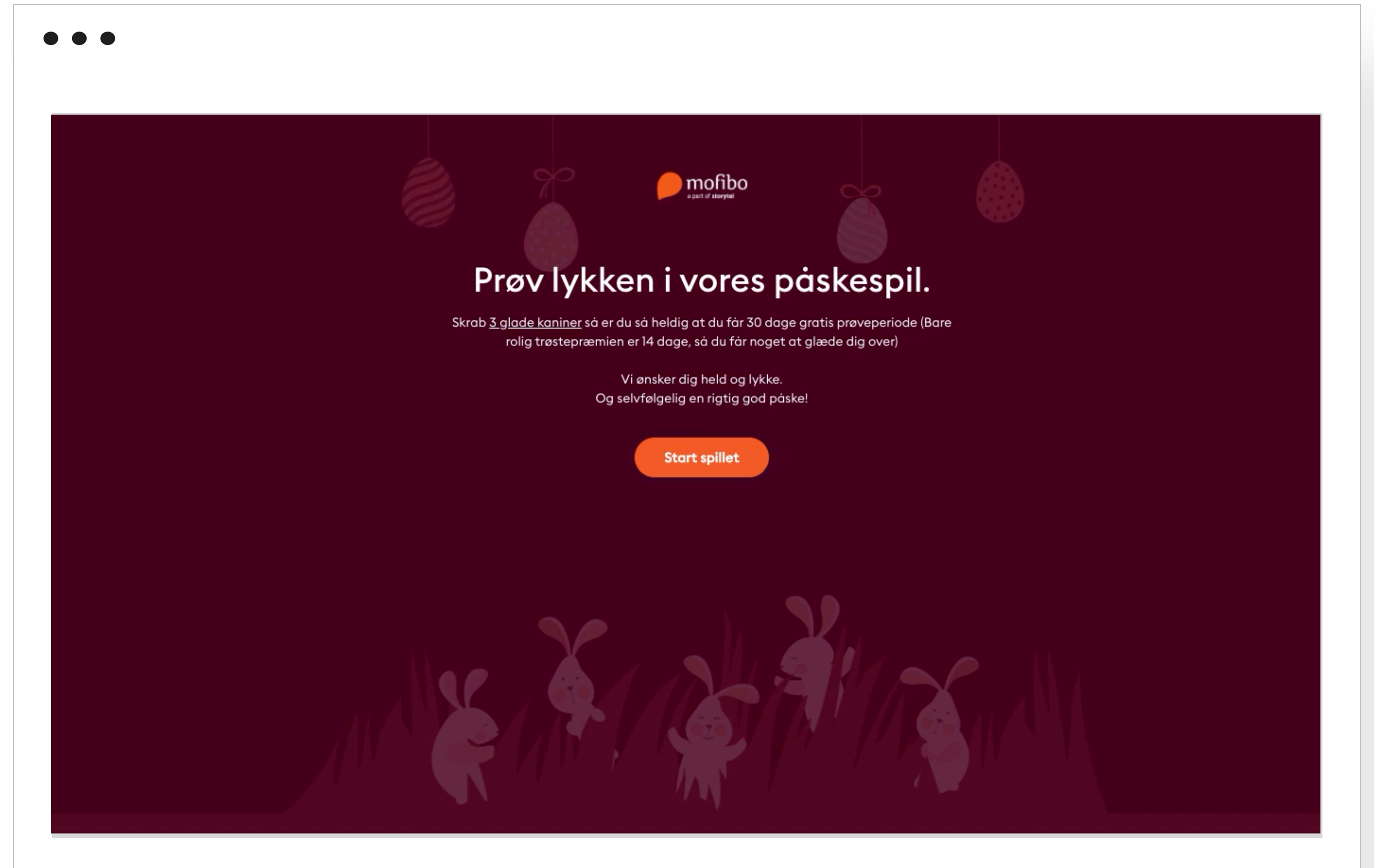
- Engager målgruppen igennem relevant indhold
- Indsamling af permissions (kvalitet>kvantitet)
- Lykkedes med at fastholde alle (over 1.000) deltagere til ende



Acquisition: Mofibo

Formål:

- Konvertere nye medlemmer direkte ved at vinde længere adgang til Mofibo
- Kort interaktion hvor spilelementet har til formål at aktivere flere personer end et traditionel push budskab



Service: FDM

Formål:

- Kommunikér fordele ved FDM-medlemsskabet
- Genaktivering af kunder
- Maksimer værdien ved dit medlemsskab
- Risiko for churn, hvis ikke de bruger produktet

FDM

START MOTOREN

SÆT FART PÅ DIT MEDLEMSKAB

START RACET NU

[Konkurrencebetingelser](#)

Test din viden i FDM FartQuiz og få en overraskelse fra FDMshop, når du har gennemført.


RACESTATUS

Du har 15 sekunder, til at svare på hvert spørgsmål. Svarer du rigtigt, inden tiden er gået, får du et flag i racet.

Loyalty: Alka

Formål:

- Aktivering af målgruppen fra awareness hele vejen til opbygning af loyalitet
- Vil gerne positionere sig som et folkeligt forsikringselskab



• • •

Velkommen til Alkas
julekalender

Hjælp familien Juhl igennem december og vind fede præmier

Med familien Juhl. De er en helt almindelig familie, som er ualmindelig uheldig. Og så er de tilmed ikke helt skarpe til det der med forsikringer. Det kan godt være et problem. Vi håber, at du vil hjælpe familien sikkert frem til jul...

Ved deltagelse i konkurrencen skal du give samtykke til at modtage markedsføring fra Alka Forsikring. Læs [konkurrencebetingelser](#) her. Du kan læse, hvordan vi behandler dine oplysninger på [www.alka.dk/privatlivspolitik](#).

Hjælp familien Juhl

Se de 24 kalendergaver og vinderne

Key Takeaways.

- **Husk at tænk hele kunderejsen** – samme content kan anvendes forskellige steder i din journey
 - Hvor er din kunde i deres mindset, før du pusher dem igennem journey'en?
- **Gamification skal ikke erstatte din strategi** – men supplere
- **Start med at tænke på dit ønskede outcome** – derefter kan du brainstorme på koncept

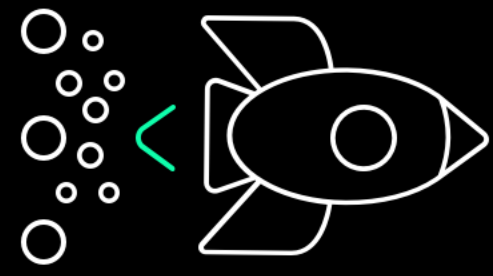


Q&A



Cut through the

NOISE.



LeadFamily