

Daten als Booster für Merch-Verkäufe





**Philip
Nordfeldt**

SVP of Sales
Data Talks

Agenda:

- Warum mit Fan-Daten arbeiten?
- Die 4 Grundlagen, um mehr Merch & Tickets zu verkaufen
- Success Stories:
 - PAOK FC
 - 1. FC Magdeburg



data**talks**[®]

550

KUNDEN

6 Mio.

FANS GESPEICHERT

45+

INTEGRATIONEN



Nach Gesprächen mit über 100 Entscheidungsträgern, haben wir herausgefunden, dass 3 Dinge ganz oben auf der Prioritätenliste stehen:

1

**DAS STADION
FÜLLEN**

Höhere Ticketing
Einnahmen am
Spieltag

2

**MEHR
UPSELLING**

Steigerung der
Merchandising
Erträge

3

**HÖHERE
SPONSORING
EINNAHMEN**

Durch bessere
Datenqualität Eurer
Supporters



Die 4 Grundlagen, um mehr Tickets & Merch zu verkaufen



- 1 Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus
- 2 Führe eure Supporter Daten mit euren Verkaufsdaten zusammen
- 3 Segmentiere die richtigen Supporter für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen
- 4 Sende relevante Angebote, die eure Supporters wirklich zu schätzen wissen





Die 4 Grundlagen, um mehr Tickets & Merch zu verkaufen



- 1** Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus
- 2** Führe eure Supporter Daten mit euren Verkaufsdaten zusammen
- 3** Segmentiere die richtigen Supporter für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen
- 4** Sende relevante Angebote, die eure Supporters wirklich zu schätzen wissen



DAS SCRA FAN ORAKEL

Vorname*

Type here...

Nachname*

Type here...

E-Mail-Adresse*

Type here...

Postleitzahl*

Type here...

Werde Teil der Altach-Familie. Hiermit bestätige ich, dass mich der SCR Altach zukünftig über Ticketaktionen, neue Fanartikel und Gewinnspiele via Mail informieren darf.

Einreichen



Die 4 Grundlagen, um mehr Tickets & Merch zu verkaufen



1 Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus

2 Führe eure Supporter Daten mit euren Verkaufsdaten zusammen

3 Segmentiere die richtigen Supporter für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen

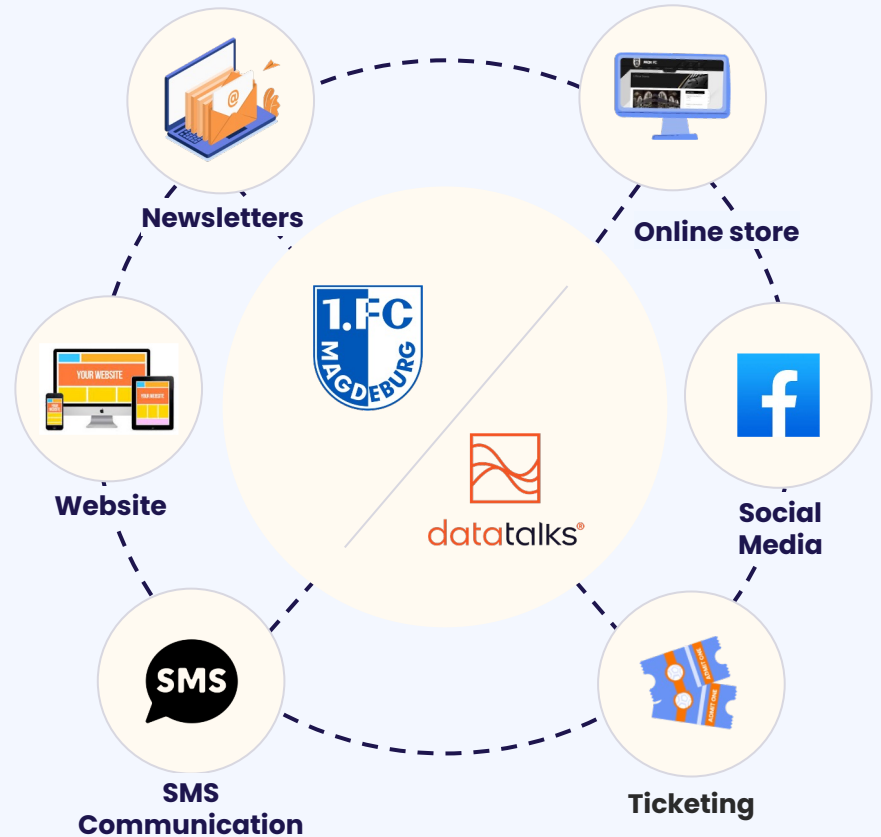
4 Sende relevante Angebote, die eure Supporters wirklich zu schätzen wissen



Die typische Infrastruktur einer Sportorganisation

45+

LIVE INTEGRATIONS



Data Talks Integrationen im E-Commerce



Shopify
E-Commerce



WooCommerce
E-Commerce



BigCommerce
E-Commerce



Askås
E-Commerce



Magento
E-Commerce



Jetpack
E-Commerce



Sello
E-Commerce



NEH
E-Commerce



E37
E-Commerce



Lithium
E-Commerce



CEGID
E-Commerce



Die 4 Grundlagen, um mehr Tickets & Merch zu verkaufen



1 Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus

2 Führe eure Supporter Daten mit euren Verkaufsdaten zusammen

3 Segmentiere die richtigen Supporter für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen

4 Sende relevante Angebote, die eure Supporters wirklich zu schätzen wissen



Segment Builder

- Nutzt unseren Segment-Builder
- Nutzt alle Daten aller Systeme
- Baut eine Zielgruppe von Fans, die sich für euer spezifisches Angebot interessieren

Segment Settings

Draft

Segment Name

Segment Builder

AND **OR** + Add rule + Add group

Rule

Monetary ticket supporter | equal | VIP spender |


AND **OR** + Add rule + Add group

Rule

Recency ticket supporter | equal | potential churner |

Rule

Recency ticket supporter | equal | churned supporter |

 data talks®

More supporters. Superior sales. **Real revenue.**

datatalks.se / info@datatalks.se / All Rights Reserved.



Die 4 Grundlagen, um mehr Tickets & Merch zu verkaufen



- 1 Bau deine Supporter Kontakte kontinuierlich aus
- 2 Führe eure Supporter Daten mit euren Verkaufsdaten zusammen
- 3 Segmentiere die richtigen Supporter für gezielte Ticketing- und Merch-Kampagnen
- 4 **Sende relevante Angebote, die eure Supporters wirklich zu schätzen wissen**





+



Success stories

Ergebnissen für PAOK FC



Datenbank von 30 000 auf 60 000 Supporters

PAOK verdoppelte die Zahl der bekannten Supporters in den ersten sechs Monaten

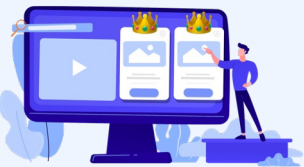
130.000

E-Mails versandt



24

Kampagnen



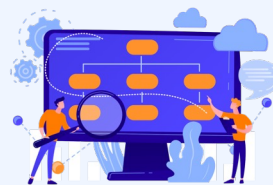
1

Automatisierte
Kampagne gezielt an
5000 Supporters



29

Segmente erstellt



8

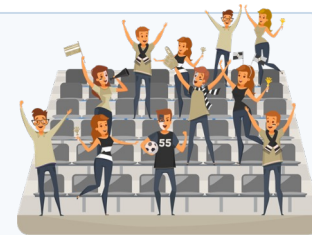
Discount
Code





Reaktivierung inaktiver Supporters durch Hyperp-targeted Namenstag Kampagnen

Namenstage sind in Griechenland wichtiger als der Geburtstag. PAOK FC nutzt die Gelegenheit, Ihren Fans an ihrem Namenstag zusammen mit einem Gutschein für ihren Online-Shop zu gratulieren.



 So haben PAOK FC die Kampagne mit dem Data Talks Sports CDP orchestriert:

1 Segmentiere die Fans basierend auf ihrem Vornamen in verschiedene Namenstag-Segmente.

2 Erstelle mit unserem Drag-and-Drop **E-Mail-Builder** hyper-targeted & personalisierte Kampagnen.

3 Füge mit der Data Talks **Voucher-Funktion** einen einmaligen Rabatt für jeden Supporter hinzu, der seinen Namenstag hat.



Reaktivierung inaktiver Supporters durch Hyperp-targeted Namenstag Kampagnen

🏆 Ergebnisse und Erfolge

+50% Average open-rates



25% CTR

Reaktivierung Inaktiven Supporters

Wichtig: PAOK schaffte es in hohem Maße, Supporters zu reaktivieren, die im Churn waren, da inaktiv waren und nur wenig Geld ausgaben.

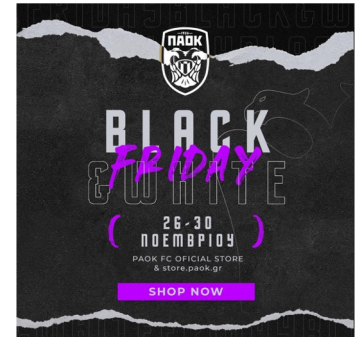
Großer Erfolg!

Black Friday Kampagne

PAOK sah ein Merch-verkauf Zuwachs von **141%**

im Vergleich zu
Ihren vorherige
Rekord von 2019

Number of Purchases per Date



Jasmin Kurtić Kampagne

“Unsere Merch Verkäufe schossen durch die Decke” **+66%**

Number of Purchases per Date



“Wir haben unseren Fans und Supporters etwas Extra gegeben, um das Engagement auch auf unseren Social-Media-Kanälen zu steigern.”





+



Success stories

Die kommerziellen Ziele:



1 Mehr Tickets verkaufen

- Saison Tickets
- Single Tickets
- Mitgliedsschaft

2 Mehr Merch verkaufen

- Gesamte waren
- Jersey
- Cross- & up-sell
- Regional und mehr geografisch verbreitet

3 Bessere Kommunikation mit den Fans

- Datenbank vergrößern
- Fans kennenlernen
- Fans besser verstehen
- Mehr personalisierte Kommunikation
- Mehr Kanäle Nutzen



Unsere Zusammenarbeit:



Start:

- Seid Juni 2023
- Onboarding
- Integration
- Success Plan

Systeme:

- Ticketing: Eventim CTS
- Merch: Magento
- Web Tracking
- Gamification
- Membership
- CRM
- Mobile app

Kampagnen:

- E-Mail
- SMS
- Mobile App
- Social Media

> matches
 -> report
 -> sold single tickets per price

statistics from 04.10.2023 at 17:24 o'clock

12. Spieltag on 15.10.2022 at 13:00 o'clock

extract to: 04102023

price	reduction	Number of tickets	net price	advance sale charge	Refunding	other Charges	ALL IN ALL/ TOTAL
PK05 Block 10	full price(39,00 EUR)	321	11.294,05 EUR	1.190,65 EUR	34,30 EUR		12.519,00 EUR
	full price(41,50 EUR)	1	39,00 EUR			2,50 EUR	41,50 EUR
	full price(44,36 EUR)	19	666,90 EUR	129,77 EUR		55,67 EUR	852,34 EUR
	Ermäßigt(37,50 EUR)	15	506,25 EUR	56,25 EUR			562,50 EUR
	Mitglied(35,50 EUR)	21	670,95 EUR	74,55 EUR			745,50 EUR
	Kahleticket bis 14 Jahre(7,50 EUR)	50	338,25 EUR	36,75 EUR			375,00 EUR
	Kahleticket bis 14 Jahre(10,00 EUR)	2	15,00 EUR			5,00 EUR	20,00 EUR
	Kahleticket bis 14 Jahre(8,62 EUR)	2	13,50 EUR	2,62 EUR			16,12 EUR
	EK Freikarte	1	0,00 EUR	0,00 EUR			17,34 EUR
							17,34 EUR
PK08 Block 21-23	full price(35,00 EUR)	27	867,10 EUR	75,26 EUR	2,64 EUR		945,00 EUR
	Ermäßigt(33,50 EUR)	1	30,15 EUR	3,35 EUR			33,50 EUR
	Mitglied(31,50 EUR)	5	141,75 EUR	14,96 EUR	0,79 EUR		157,50 EUR
	EK Freikarte	33	0,00 EUR				0,00 EUR
	EK Hasseröder-Lounge Freikarte	1	0,00 EUR				0,00 EUR
	EK Business-Club(208,25 EUR)	1	41,65 EUR				41,65 EUR
	EK Business-Club(47,60 EUR)	1	7,50 EUR				7,50 EUR
	EK Hasseröder-Lounge(47,60 EUR)	2	15,00 EUR				15,00 EUR
	Kahleticket bis 14 Jahre(7,50 EUR)	23	161,25 EUR	10,87 EUR	0,38 EUR		172,50 EUR
	Kahleticket bis 14 Jahre(10,00 EUR)	2	15,00 EUR				15,00 EUR
	EK Hasseröder-Lounge(178,50 EUR)	27	1.345,50 EUR				1.345,50 EUR
	EK Hasseröder-Lounge(117,81 EUR)	1	4,65 EUR				4,65 EUR
	1. Mannschaft(27,00 EUR)	14	378,00 EUR				378,00 EUR
	EK Business-Lounge(198,34 EUR)	30	1.320,00 EUR				1.320,00 EUR
	EK mekka-Lounge(178,50 EUR)	98	4.081,50 EUR				4.081,50 EUR
EK mekka-Lounge Freikarte	6	0,00 EUR				0,00 EUR	

1.FC Magdeburg
Home
Peter Kekesi

1. FC Magdeburg

Customize Scorecard View

Dates

Clear

Profiles added over time

Jul 06, 2023 - Sep 21, 2023

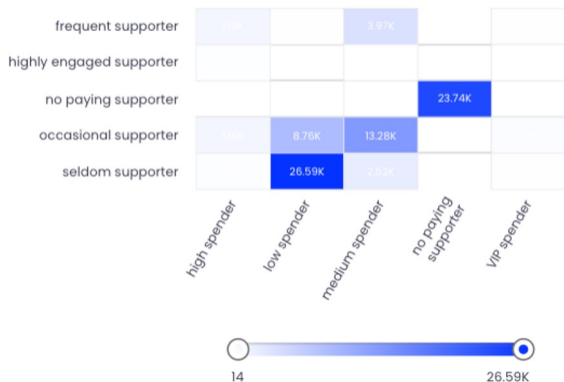
● No. of profiles

Commercial Results

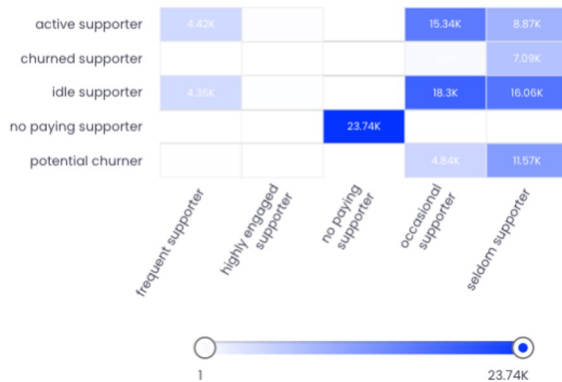


Mehr Einsichten durch Daten: Fandome

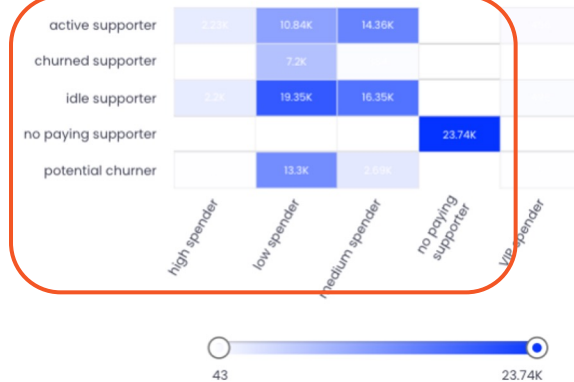
Frequency vs. Monetary



Recency vs. Frequency



Recency vs. Monetary



Resultate | Merchandise

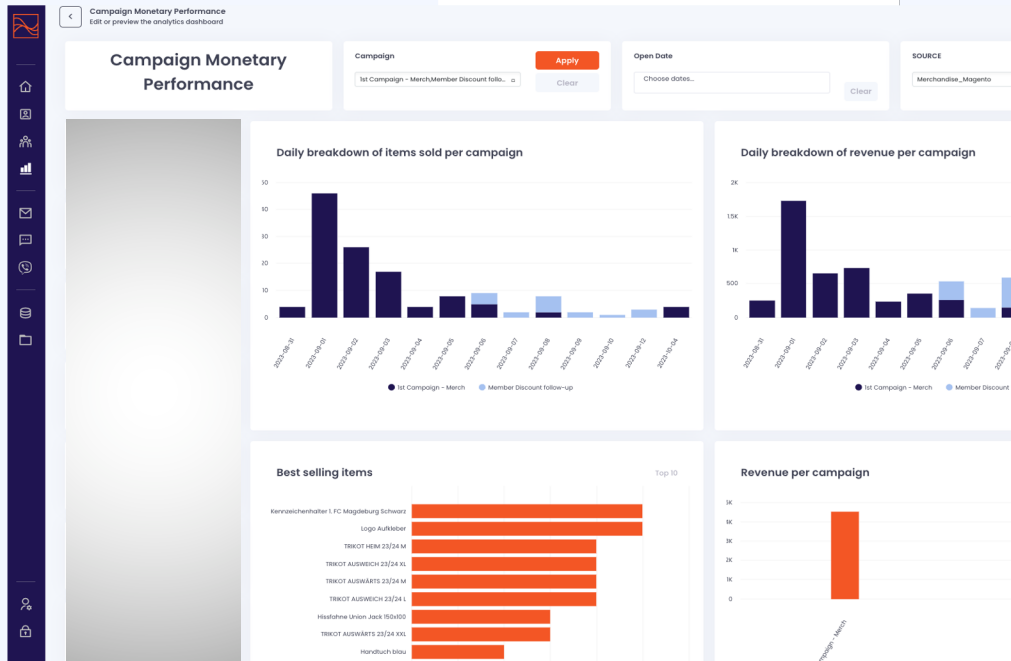
Mehr Merch per E-Mail verkaufen

Kampagnen die wir gemacht haben

- Jersey Kampagnen an alle Mitglieder
- Jersey Follow-up Kampagnen
- Hertha Follow-up Kampagnen an alle, die bei Spiel waren

Resultate von den Kampagnen:

- 67% Open Rate + 15% Klick rate
- **Insgesamt 11 300 EUR direkte Erlöse**
- 58 000 EUR indirekte erlöse



Können wir wirklich etwas bewegen?



Kampagnen

Orders over time

1M 15D | All

📅 Aug 26, 2023 - Sep 18, 2023

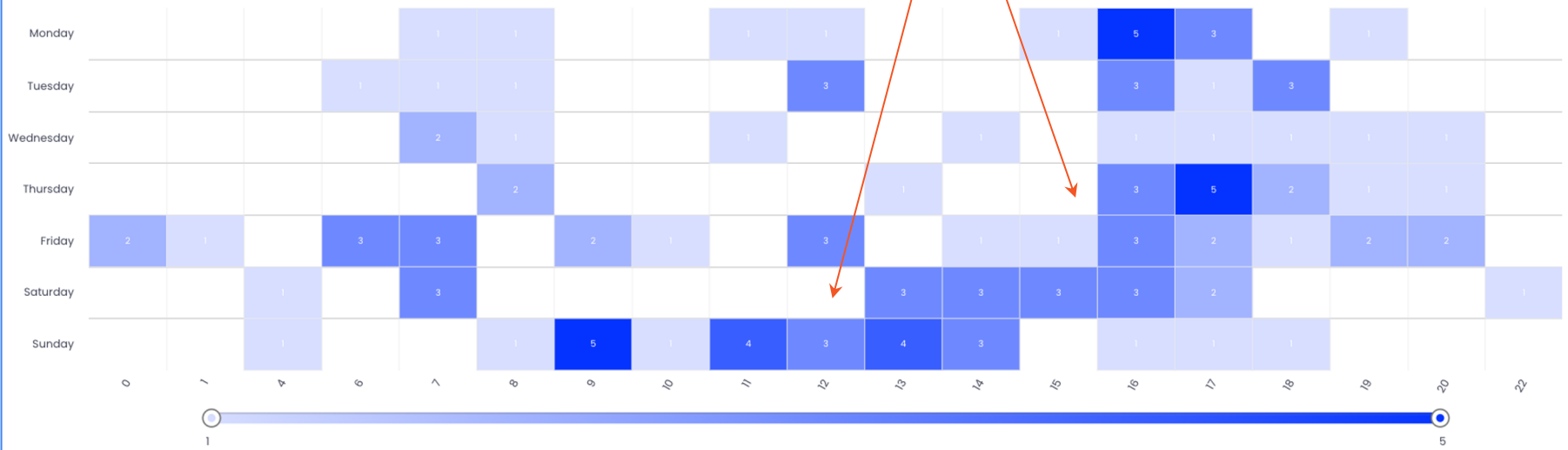


Wann verkaufen wir Merch?

Kampagnen

Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Duis volutate nulla at

Orders per day and hour



Resultate biss jetzt:



Innerhalb eines Monat Data Talks direkt zu einem Umsatz von über 20.000 EUR beigetragen:

Datenbank Steigerung

- Durch die Konsolidierung verschiedener Datenquellen wuchs der Datenbestand von Magdeburg **von 60.000 auf 81.000**
- Gamification-Kampagne

**Generierte 2 000 Reaktionen
(ca. 1000 neue Profile)**

Merchandise

3 E-Mail-Versand + 1 SMS-Versand generierte:

- 67 % Öffnungsrate
- 15 % Klickrate
- 135 Bestellungen
- 263 Artikel
- 8,4 % Conversion-Rate

**11.300 EUR Umsatz, der den
Kampagnen zuzuordnen ist**

Ticketing

1 Kampagne konzentrierte sich auf Spiele mit geringerem Interesse:

- 5000 Supporter
- 198 Bestellungen
- 283 Tickets für Paderborn + Karlsruher verkauft

**9000 EUR Umsatz direkt auf
Kampagnen zurückzuführen**

Make the most of it!





Vielen Dank!



More supporters. Superior sales. **Real revenue.**