

LONDRES  
POUR 48H

**Betclik**

Mit höherer  
Benutzerfreundlichkeit  
zu mehr Produktivität

Ein Jahr nach Beginn der Partnerschaft  
mit Emarsys:

**+80%**

Mehr Zeit durch  
schnellere  
Kampagnenerstellung  
(2 Stunden statt 2  
Tage)

**4x**

Schnellere  
Bereitstellung von Push-  
Benachrichtigungen

**100%**

Automatisierte Journey  
mit integrierten,  
personalisierten Push-  
Benachrichtigungen in  
Echtzeit



“

Emarsys konnte uns mit einem umfassenden Tool überzeugen: Der Omnichannel-Aspekt ist vollständig integriert, Marketingaktionen sind automatisiert und die modernen Reporting-Funktionen sind auf dem neuesten Stand der Technik. E-Mail, SMS, Push-Benachrichtigungen... Die Kommunikation auf allen Kanälen funktioniert gut und einfach. Dazu kommt noch die hohe Benutzerfreundlichkeit. Wir benötigten eine offene und skalierbare Lösung, die zu unserem internen Ökosystem passte und gleichzeitig für eine unkomplizierte Integration sorgen würde.“

– Jean-Baptiste Chappelleaubos, Customer Engagement  
Solutions Manager bei Betclik

# Das Unternehmen

Die Betclac Group ist ein Online-Glücksspielunternehmen mit fünf Marken und vier Produkten. Sie ist in mehr als 15 Ländern und 10 Sprachen vertreten. Betclac ist mit 9 Millionen Kunden die Hauptmarke der Gruppe und in Frankreich und Portugal der wichtigste Anbieter für Sportwetten. 95% der Aktivitäten finden dabei auf Mobilgeräten statt.

# Das Ergebnis

Wenn interne Abläufe und Ökosysteme reibungslos funktionieren, profitieren auch die App-Nutzer davon.

# Die Herausforderung

- Betclac betreibt mehrere Marken und Produkte und muss die Einhaltung mannigfaltiger Vorschriften

gewährleisten. Die Einrichtung eines Kontos unterscheidet sich je nach Land. Unter Umständen sind dafür ein Identitätsnachweis oder die Validierung über Direct Mail erforderlich. Das Onboarding muss mobil und auf die jeweilige Umgebung und das Land abgestimmt sein.

- Bei Betclac gibt es rund 180 Einzelwetten pro Spiel (Fußball, Tennis, Basketball, etc.). Die Quoten ändern sich im Sekundentakt. Daher war es erforderlich, dass die Personalisierungsmöglichkeiten skalierbar sind und die Wetten der Spieler kurzfristig angepasst werden können.
- 95% aller Betclac-Aktivitäten finden online statt. Die Lösung musste daher einfach sein und nahtlos in mobile Systeme integriert werden können. Durch die zeitkritische Branche, in der Betclac tätig ist, war auch die Echtzeitausführung ein wichtiger Faktor.

# Die Lösung

Dank Emarsys kann Betclac in relevanten Momenten mit seinen Kontakten über das Kundentreueprogramm interagieren. Die Kunden bekommen eine Belohnung, wenn sie gewinnen, erhalten aktuelle Informationen zu den Spielen und benutzerdefinierte Nachrichten mit einer Einladung, falls sie verlieren.

- Mit dem SDK von Emarsys konnte Betclac Verhaltens- und Kaufdaten erfassen und so die Journey der Mobilkunden besser nachvollziehen. Dank Push-Benachrichtigungen konnte das Team von Betclac hochpersonalisierte Interaktionen in Echtzeit ausspielen. Die Kunden erhalten so individuelle Wettempfehlungen. Die Nennung des Nutzernamens verstärkt dabei die Wirkung maßgeblich. „Wir haben die Push-Funktion in unser Onboarding-Programm integriert. Benachrichtigungen werden häufiger geöffnet als E-Mails und erhalten auch mehr Reaktionen. Daher eignen sie sich besser für Erinnerungen.“ – Jean-Baptiste
- Betclac kann jetzt auf eine vollständige, geräteübergreifende Kundenansicht zugreifen. Alle

vorhandenen Daten lassen sich für spezifische Segmentierungen nutzen, bei denen komplexe Kauf- und Verhaltenskriterien für Mobilgeräte berücksichtigt werden.

- Betclac kann in Echtzeit und in großem Umfang interagieren. Journeys werden durch den Einsatz moderner Entscheidungsknoten (und Zielgruppenkriterien) automatisiert, um innerhalb von drei Minuten personalisierte Nachrichten an die gesamte Zielgruppe (Millionen von Kontakten) zu senden. Dank der Plattform können 60 Benutzer aus verschiedenen Regionen, Marken und Produkten über die Emarsys-Plattform entsprechende Segmente und Inhalte erstellen.

