

NINA RICCI
PARIS

**Wie Nina Ricci in nur einer
Kampagne über 26.000 Views auf
TikTok generierte**

KUNDENCASE – NINA RICCI



KUNDEFALL – NINA RICCI

Kunde

Seit 1932 feiert das Haus NINA RICCI die Energie der Jugend und optimistische Weiblichkeit.

Nina Ricci verkörpert eine poetische und kühne Vision von Mode und Parfümerie. Im Jahr 1948 erschuf Robert Ricci, der Sohn von Nina Ricci, das legendäre Parfüm "L'Air du Temps" - ein Symbol des Friedens und der Hoffnung in der Nachkriegszeit.

Im Jahr 2006 sorgte Nina Ricci mit ihrem beeindruckenden Duft "Nina" für Aufsehen. Dieser strahlende und köstliche Duft verkörpert eine wahre Konzentration an Optimismus und setzte mit seinem mittlerweile ikonischen Apfelflakon neue Maßstäbe.

Heute hauchen Rushemy Botter und Lisi Herrebrugh, die künstlerischen Leiter des Hauses, der Mode von Nina Ricci Fashion neue Energie ein.



BRANCHE
Parfümerie



SKEEPERS-KUNDE SEIT
2017



WEBSITE
www.ninaricci.com



SKEEPERS-PRODUKT
Influencer-Marketing



NINA RICCI
PARIS

„Wir empfehlen die Influencer-Lösung von SKEEPERS aufgrund ihrer Praxistauglichkeit: Influencer mit qualitativen Profilen zu finden wird dank der Plattform zum Kinderspiel!“

Lena SOAVI

Social Media Executive

Hintergrund und Ziele

Einfacher Einstieg auf TikTok

Als Nina Ricci sich für die Influencer-Plattform der SKEEPERS-Gruppe entschied, verfolgte sie **mehrere konkrete Ziele**.

Aus **Marketingsicht** war es für die Marke äußerst interessant, eine **TikTok-Kampagne** zu starten, um ihre digitale Präsenz auf dieser jungen und trendigen Plattform zu stärken. Um eine maximal effektive Wirkung zu erzielen, entschied sich die Marke bewusst dafür, mit **Mikro-Influencern** zusammenzuarbeiten. Diese Wahl erwies sich als äußerst klug, da Mikro-Influencer bemerkenswert **hohe Engagement-Raten** erzielen.

Darüber hinaus strebte die Marke aus **Sicht des Community-Managements auch danach, die Inhalte der Influencer wiederverwenden zu können**. Das Angebot der SKEEPERS-Plattform beinhaltet eine **Lizenz zur Übertragung der Nutzungsrechte**, was es den Marken ermöglicht, diese wertvollen Inhalte erneut zu nutzen!

Lösung

Es war also **kurz vor Weihnachten 2020**, als Nina Ricci gemeinsam mit dem SKEEPERS-Team auf TikTok durchzustarten. So entstand die bezaubernde Kampagne *„Merry XMAS mit Nina-Ricci-Parfums auf TikTok!“*.

Die Marke bat ihre handverlesenen Influencer, **eine Rezension zu erstellen, um das Eau de Toilette Nina Rose vorzustellen**. Aber nicht auf herkömmliche Weise! Da die Rezensionen zur Weihnachtszeit geplant waren, wünschte sich die Marke **Videos, die das Konzept des Briefes an den Weihnachtsmann** in der ganz eigenen Nina-Ricci-Version widerspiegeln.

Dieses interessante Konzept ist eine äußerst effektive Strategie im **Influencer-Marketing**: Die Nutzung von **Jahres-Highlights** wie Weihnachten, Neujahr, Ostern oder dem ermöglicht eine gewisse **Wiedererkennung** und ist Teil einer **gemeinsamen Thread-Strategielogik!**

KUNDENFALL – NINA RICCI

Ergebnisse in 1 Kampagne

+3.500

Interaktionen

26.000

Aufrufe

14,3 %

Durchschnittliche
Engagement-Rate

KUNDFALL – NINA RICCI

Ergebnisse



Durch zehn hochwertige Bewertungen von zehn unterschiedlichen Influencern hat sich die Marke Nina Ricci sehr erfreut gezeigt.



Bei einer durchschnittlichen Engagement-Rate von 14,3% konnten wir gemeinsam erfolgreiche Kampagnenergebnisse erzielen.



Die Marke empfiehlt die Influencer-Lösung von SKEEPERS aufgrund der enormen Zeitersparnis, die sie mit sich bringt. Dank der Plattform, die als „Hub“ für qualitativ hochwertige Influencer dient, entfällt das zeitaufwändige manuelle Durchsuchen von Profilen. Mit nur wenigen Klicks erhältst Du Zugang zu einer Vielzahl von Accounts, die perfekt zur Marke passen.

SKEEPERS

Bist du bereit, durch und **für deine Kunden einen Mehrwert zu schaffen?**

RATINGS
& REVIEWS

USER GENERATED
VIDEOS

LIVE
SHOPPING

INFLUENCER
MARKETING

CX
MANAGEMENT

PREDICTIVE
MARKETING ACTIVATION

Buche eine Demo



[WEBSITE
www.skeepers.io](http://www.skeepers.io)



[KONTAKTIERE UNS
www.skeepers.io/contact](http://www.skeepers.io/contact)