## Beyond Content: Visualizing the Online Price Benefit

Sanne Aarnink & Robin Hofman



## Let's introduce





#### **Sanne Aarnink**

**CRO** Lead



anne.aarnink@postnl.nl

#### **Robin Hofman**

Web Analyst – Sending services



orobin.hofman@postnl.nl





## **Background**



Consumers that want to ship a parcel within the Netherlands can buy their label **Online** or at a **PostNL-location**.



It's beneficial for consumers to buy their label online, as it is **cheaper** (50-70 cents\*).



It's beneficial for PostNL as it saves time at PostNLlocations and contributes to our digitalization objectives



<sup>\*</sup> At the time of the first ab-test, the price difference was 0,50 cents for parcels, letterbox packages and registered letters within the Netherlands, this has increased to 0,70 cents for parcels/letterbox packages by now (oct. 2023)

## **Current situation**







## **Hypothesis and variations**

#### Control

#### **Variations – Cheaper label**

No cheaper label

V1 - Grey background

V2 – Label in icon

**V3 – Orange border** 



















## What we expected...

#### Control

#### **Variations – Cheaper label**

No cheaper label

V1 - Grey background

V2 – Label in icon

**V3 – Orange border** 

Online regelen
Koop je verzendlabel online, wij
printen het als je je pakket afgeeft.

€ 4,10 per pakket

Direct versturen





















## What actually happened...

Regel het zelf bij PostNL

een PostNL-punt.

€ 4,60 per pakket

Frankeer en verstuur je zending op

Vind een PostNL-punt

#### Control

#### No cheaper label

#### Hoe wil je het versturen?

Online regelen Koop je verzendlabel online, wij printen het als je je pakket afgeeft.

€ 4,10 per pakket

Direct versturen



### **Variations – Cheaper label**

#### V1 – Grey background

#### Hoe wil je het versturen?

Online regelen Koop je verzendlabel online, wij printen het als je je pakket afgeeft. € 4,10 per pakket

Direct versturen



Regel het zelf bij PostNL

een PostNL-punt.

€ 4,60 per pakket

Frankeer en verstuur je zending op

Vind een PostNL-punt

\* Not significant at 90%

#### **V2** – Label in icon



Regel het zelf bij PostNL

Vind een PostNL-punt

een PostNL-punt.

€4.60 per pakket

Frankeer en verstuur je zending op

#### **V3 – Orange border**

#### Hoe wil je het versturen?



Koop je verzendlabel online, wij printen het als je je pakket afgeeft.

€ 4,10 per pakket

Direct versturen

#### Hoe wil je het versturen?



Direct versturen







Regel het zelf bij PostNL

Vind een PostNL-punt

een PostNL-punt.

€ 4,60 per brief

Frankeer en verstuur je zending op

## How one experiment led to many others...

- Hotjar recordings showed lots of examples where the visitors did not open the details; Maybe many visitors don't actually see the price difference and cheaper label?
- We started measuring this interaction: Hotjar was correct; only 20% opens the details!
- Comments about incorrect prices that we saw in GetFeedback now made sense as well
- We started conducting **follow-up experiments**, with the aim to increase the share of visits where the details are opened.





## Follow-up experiments: Increase the share that interacts





## Winning variation – Round 1



**世+8%** 

## Winning variation – Round 2

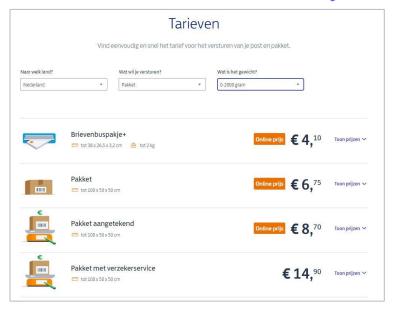




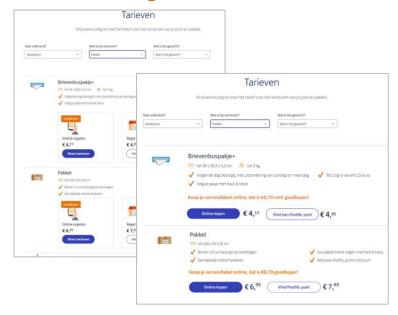


## Follow-up experiments: No interaction needed

## Control – Price difference behind "Toon Prijzen"



## Round 1 – No winning variations



## Round 2 – Winning variation





\* Not significant at 90%







# Conclusion and key learnings



Be critical even if there is an amazing result



Make it visual



Remove clicks where possible



Get your measurements right



Don't trust your gut feeling



# Thank you!

