



Arenamatrix X Swiss Football League

CRM Metrics and Graphs

SFL Project

Current status as of March

**12 CLUBS
ONBOARDED ON**



22
integrations

41
users

12



CREDIT SUISSE
Super League

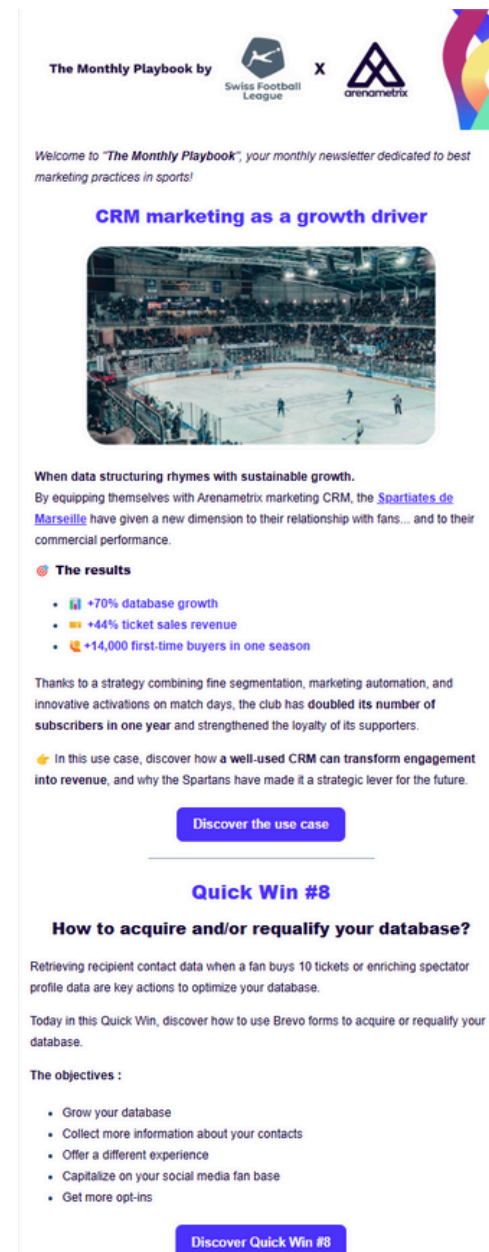
10



10' Challenge
dieci League

SFL Project

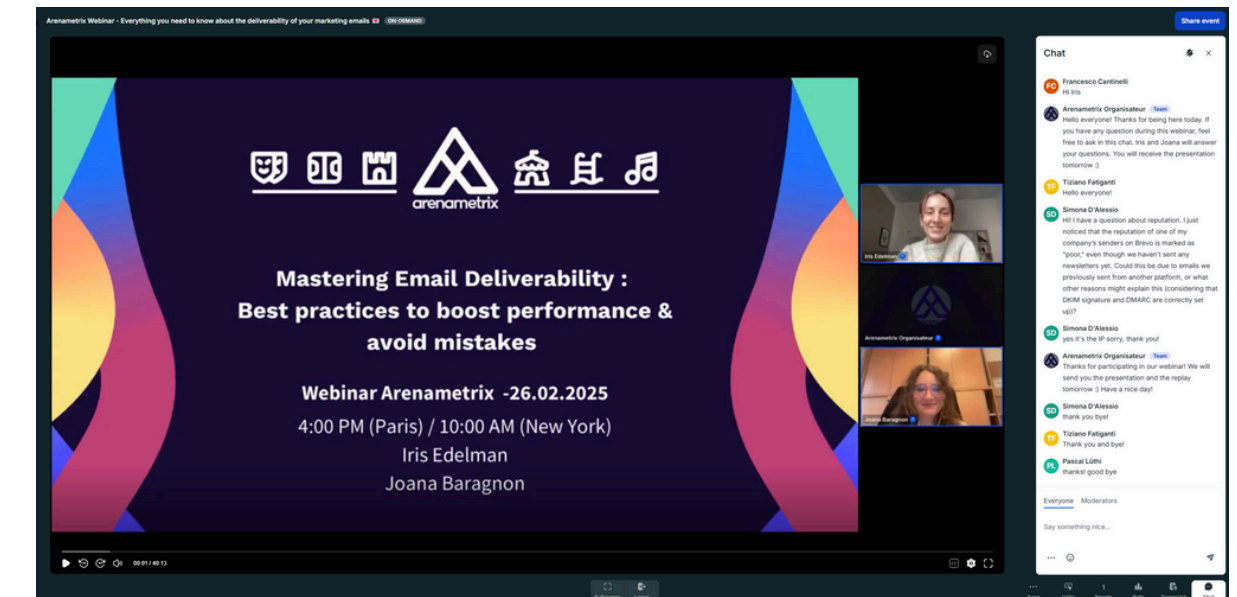
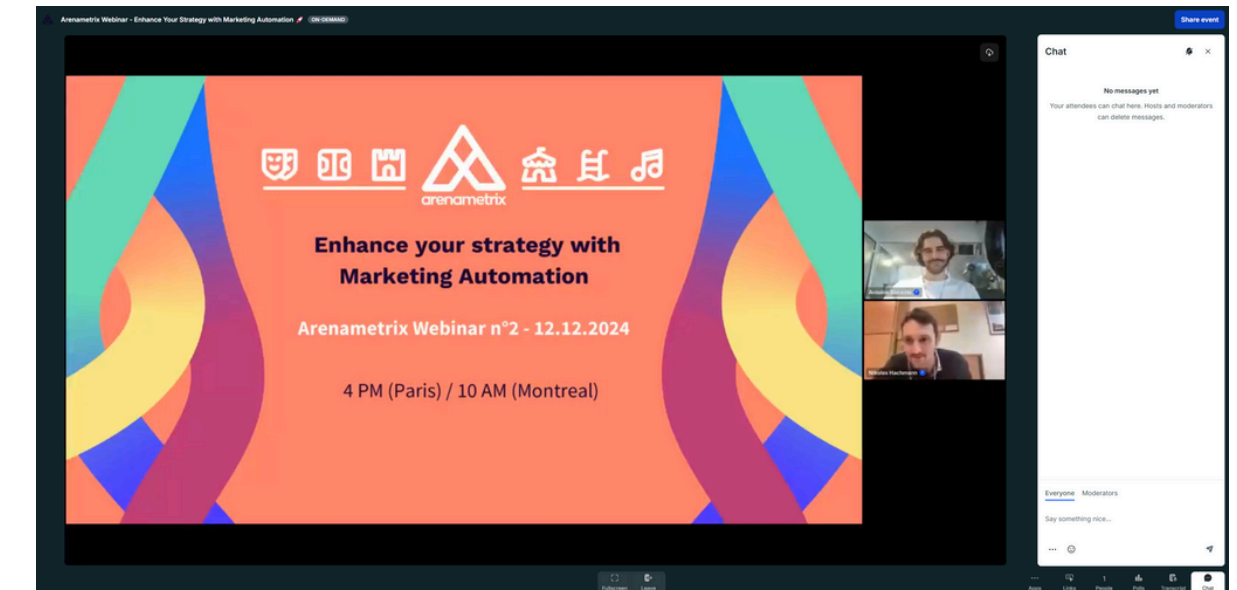
Strategic support from experts



MONTHLY NEWSLETTERS



HIGHLY VALUED ONE-ON-ONE MEETINGS AND DAILY SUPPORT



MONTHLY WEBINARS

Key figures

Onboarding status

	All data sources connected
	All data sources connected
	All data sources connected
	All data sources connected
	At least one data source connected
	At least one data source connected
	At least one data source connected
	At least one data source connected

	At least one data source connected
	At least one data source connected
	At least one data source connected
	Onboarding in progress
	Onboarding in progress
	Onboarding in progress
	Onboarding expected soon
	Onboarding expected soon

	Onboarding expected soon
	On hold
	On hold
	Dynamics
	Own solution
	Dynamics
	Salesforce

Data integration status



Swiss Football League

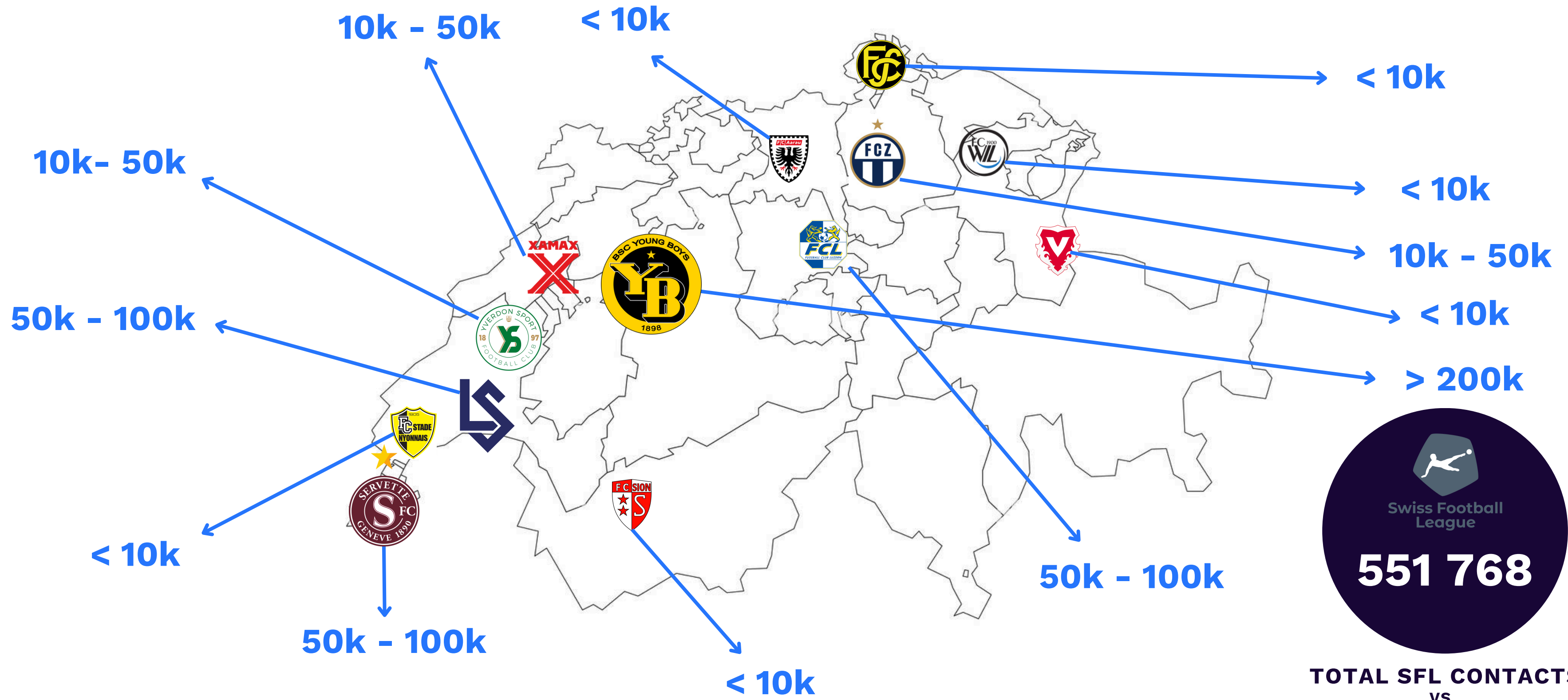
Swiss Football League

	Priority 1	Priority 2	Priority 3	Priority 4
		0/1		
	1/1	1/1	1/1	
	1/1	2/2	1/1	1/1
	1/1	1/1	1/3	
	1/1	1/1		
	1/1			
	0/1 Kickoff 1/04	1/1	0/2	

	Priority 1	Priority 2	Priority 3	Priority 4
	1/1	1/1		
	1/1			
	1/1	0/1		
	1/1	0/1		
	0/1 Onhold till june	0/1		
	0/1 Kickoff 2/04	0/1	0/2	
	0/1 Kickoff 6/05			

Key figures

Number of contacts per club



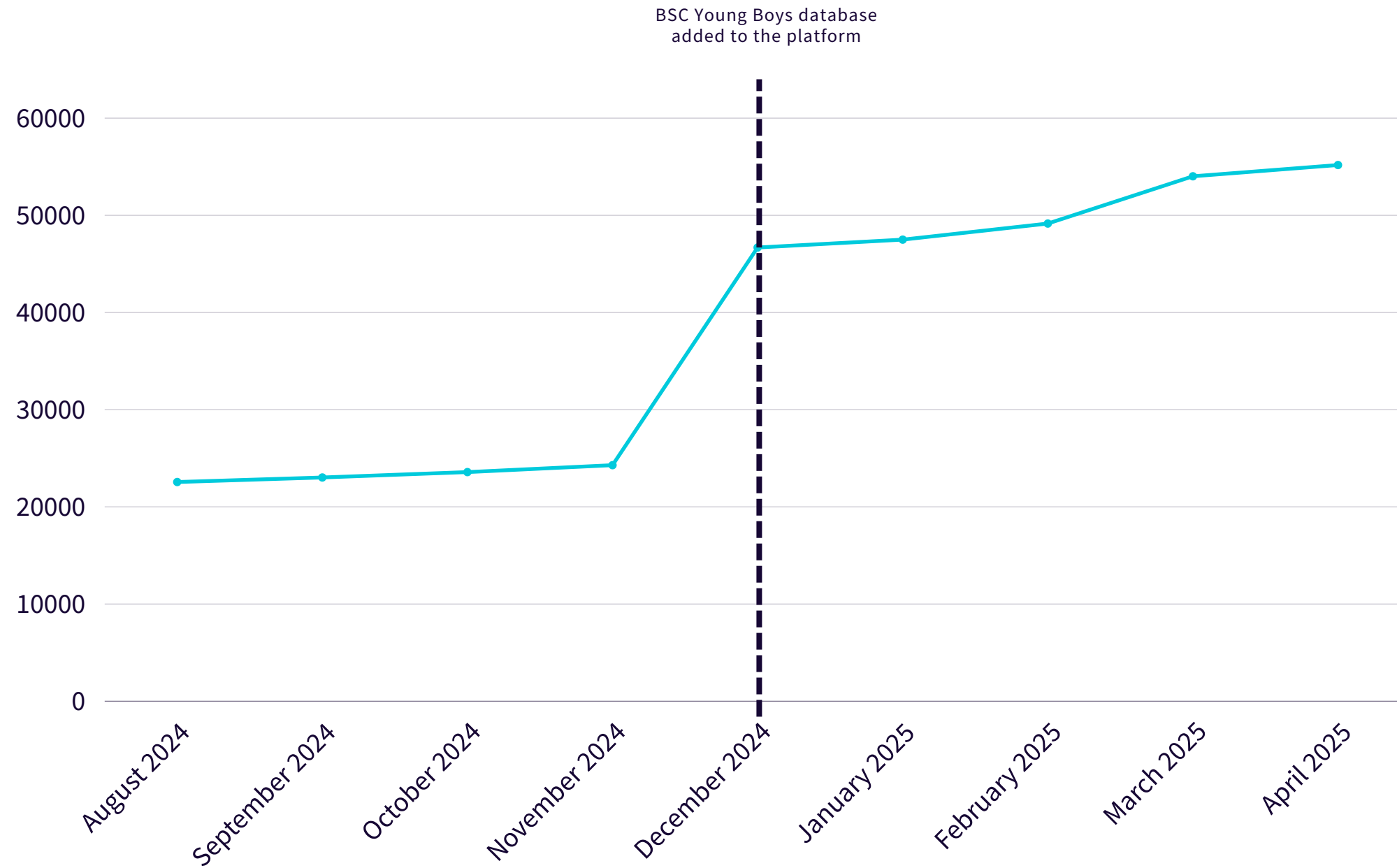
Swiss Football League

551 768

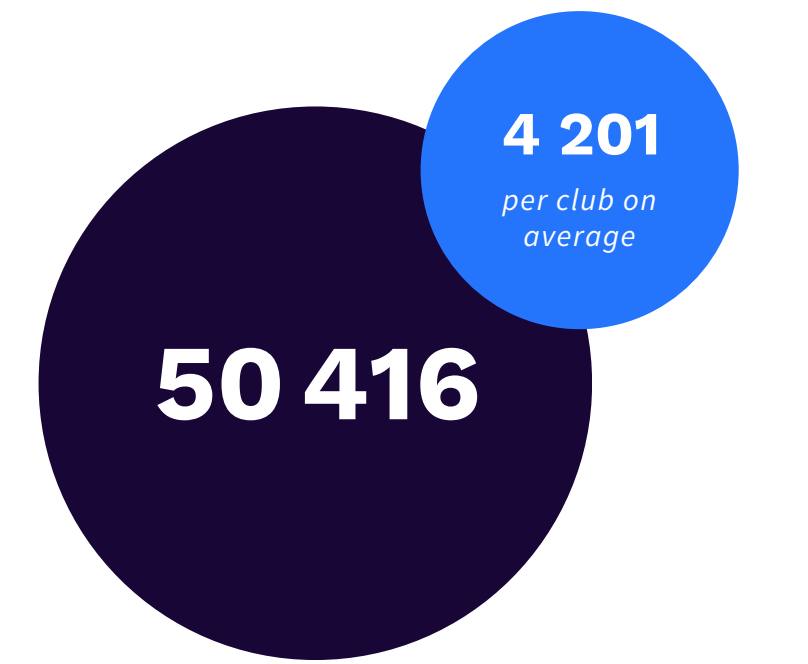
TOTAL SFL CONTACTS
VS.
500 000 SWISS SKI AND SUNRISE

Key figures

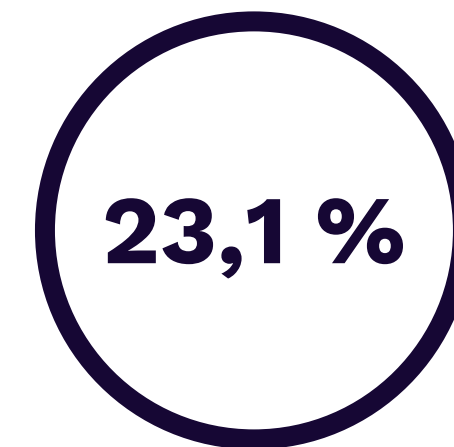
Metrics on the number of contacts



Growth of the average number of contacts per club



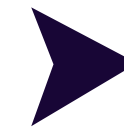
New contacts in the database since start of the project



Average growth of a club's database since start of the project

Key figures

Marketing stats from Aug. till Mar. 2025



727

6 781 369

Number of email campaigns sent

Number of emails sent

42,34 %

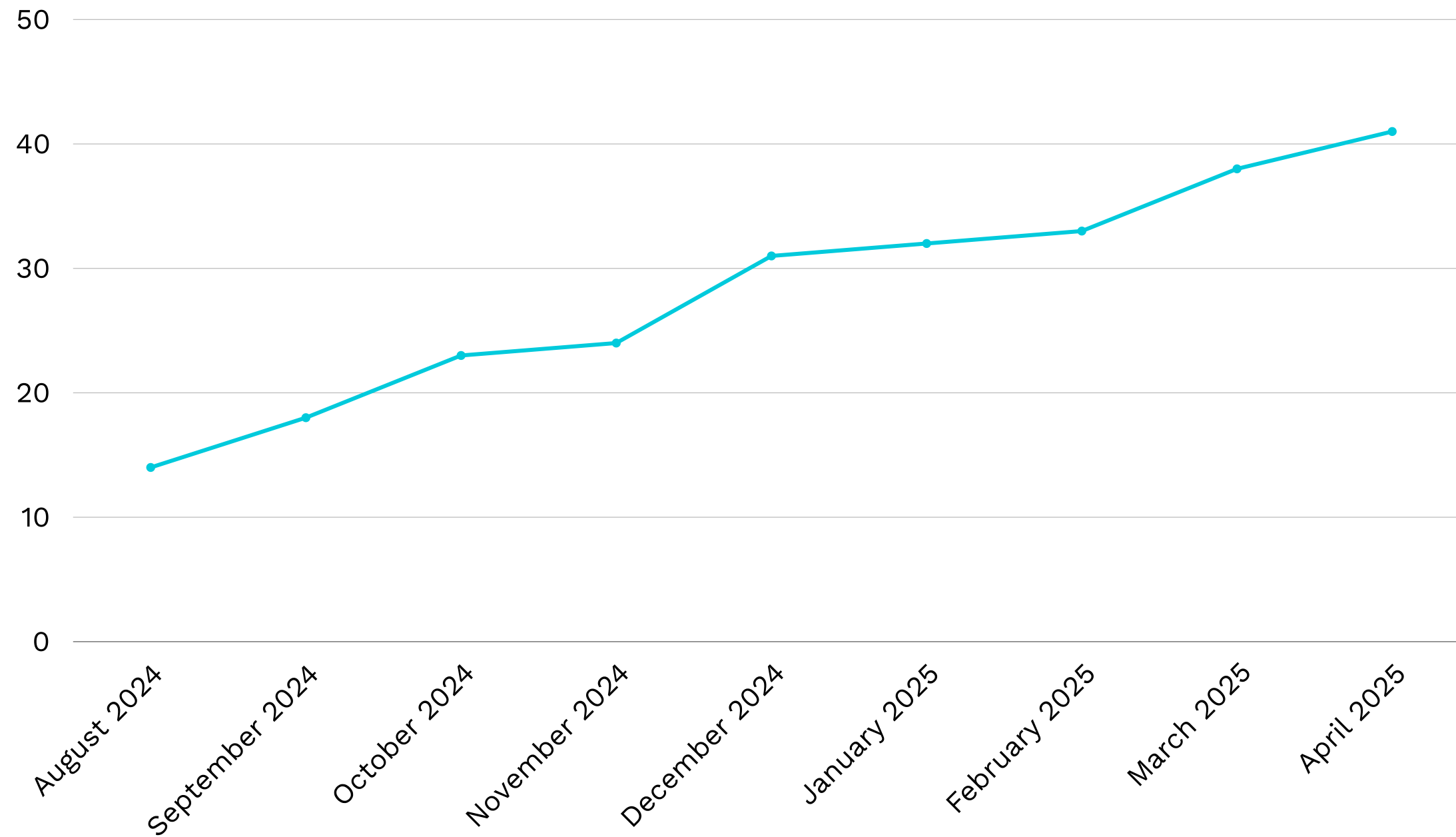
Average open rate

3,33 %

Average click rate

Key figures

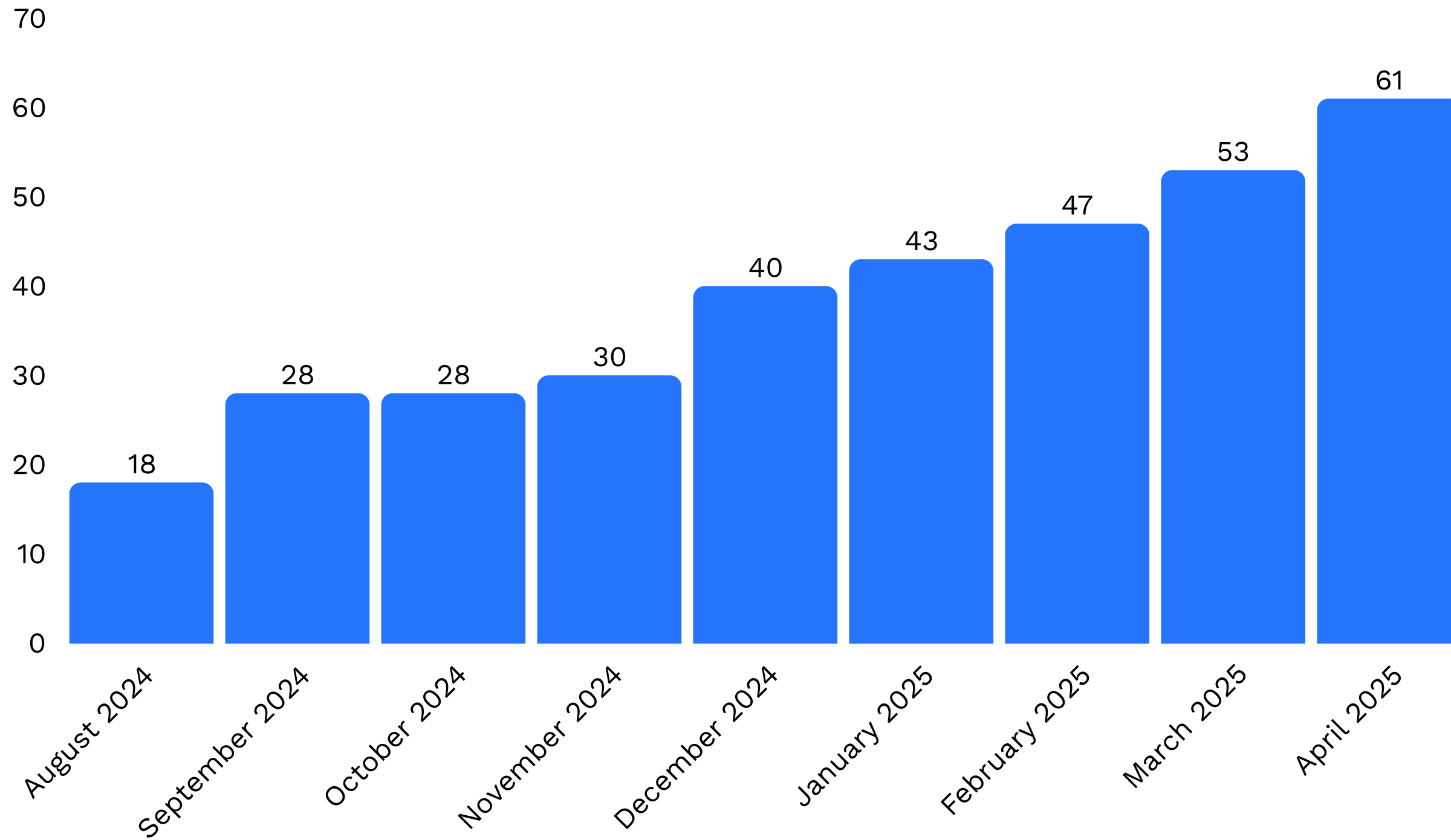
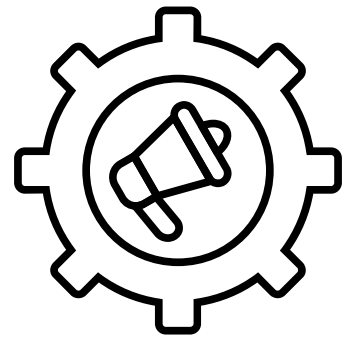
Growth in number of users



Project is growing and more and more people are involved in CRM strategies

Marketing automation

Growth in the number of active scenarios



Marketing automation

The most popular scenarios

Welcome Email	For new subscribers to the newsletter, the membership program or renewals
Birthday Email	To send wishes to fans through different formats, either a simple email, a video from their favorite player, or a player born in the same month.
Reactivation Email	To reactivate dormant contacts after a period of no interaction with the club, such as not opening emails, attending matches, or purchasing merchandise.
Abandoned Cart Email	To encourage fans to complete their purchase, either with a simple reminder or by offering special discounts.
Post-Event Email - Satisfaction Survey	To gather feedback from fans after an event by sending a satisfaction survey, allowing them to share their experience and help improve future events.
Pre-Event Email - Practical Information	To provide fans with essential information before an event, such as venue details, timings, and tips for a smooth experience.
First Purchase Email	To welcome fans after their first purchase, whether it's a ticket or merchandise, and convert them into loyal customers by engaging them early with the club.

Empowers you to engage with fans at the right time, with the right message, automatically – saving you time and boosting loyalty effortlessly

Templates

Lausanne Sport



PRÊTS POUR LE MATCH ?

Vous serez présents aujourd'hui à l'occasion du match de reprise entre le LS et le FC Lucerne. Nous vous en remercions chaleureusement!

Restauration et animations sur place dès 14h30.
Un nouvel abri a été mis en place devant le GBar.

Le coup d'envoi sera donné à 18h30. Ouverture des portes à 15h30.

Attention, l'accès aux tribunes C et D sera impossible durant le passage du cortège lucernois. Cela ne devrait durer que quelques minutes.

Voici quelques informations utiles à votre venue au stade.

LES ACCÈS

1200 PLACES DE PARKING
A MOINS DE 700 METRES DU STADE!

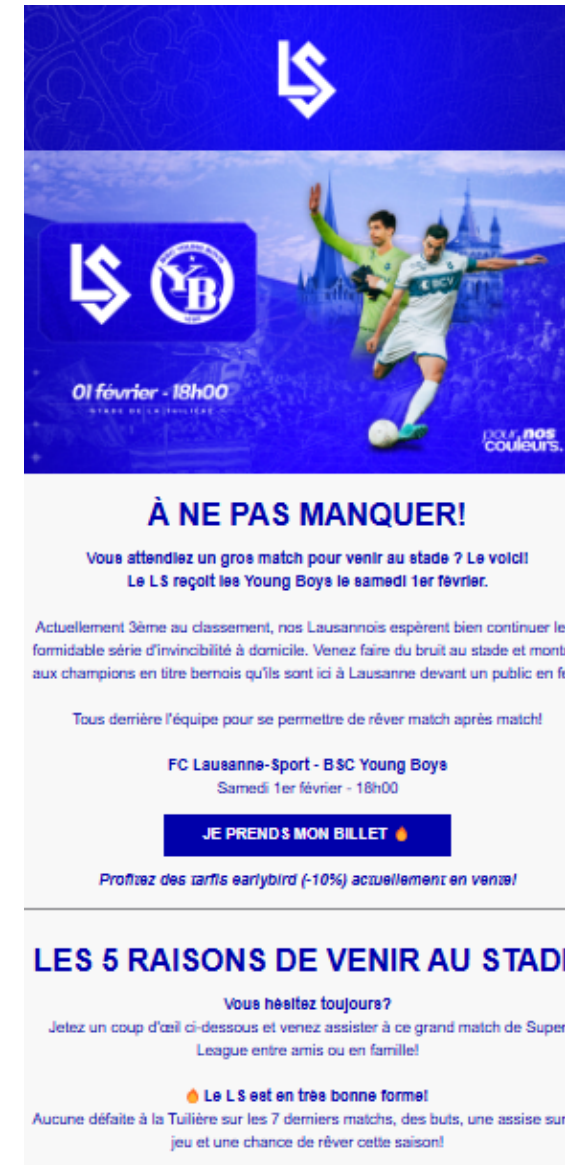
Il existe plus de 1000 places de parking à proximité du stade (parkings Vélodrome et du Loup). Référez-vous au plan ci-dessous pour vous situer au mieux. Pour rappel, le parking du Vélodrome est désormais gratuit le samedi et le dimanche!

ATTENTION, Nous vous rappelons de NE PAS VOUS PARQUER sur la ROUTE DE ROMANEL. La police du stationnement sévit systématiquement.

3 LIGNES DE BUS
ARRIVENT AU STADE DE LA TUILLIERE!

Pre-Event

Total recipients	1 779
Open rate	76,9%
Click rate	4,5%



À NE PAS MANQUER!

Vous attendiez un gros match pour venir au stade ? Le voici!
Le LS reçoit les Young Boys le samedi 1er février.

Actuellement 3ème au classement, nos Lausannois espèrent bien continuer leur formidable série d'invincibilité à domicile. Venez faire du bruit au stade et montrer aux champions en titre bernois qu'ils sont ici à Lausanne devant un public en feu!

Tous derrière l'équipe pour se permettre de rêver match après match!

FC Lausanne-Sport - BSC Young Boys
Samedi 1er février - 18h00

JE PRENDS MON BILLET

Profitez des tarifs earlybird (-10%) actuellement en vente!

LES 5 RAISONS DE VENIR AU STADE

Vous hésitez toujours?

Jetez un coup d'œil ci-dessous et venez assister à ce grand match de Super League entre amis ou en famille!

Le LS est en très bonne forme!
Aucune défaite à la Tuillière sur les 7 derniers matchs, des buts, une assise sur le jeu et une chance de rêver cette saison!

Ticket Sales Opening

Total recipients	24 365
Open rate	46,1%
Click rate	1%



SUPPORTERS

MERCI POUR VOTRE SOUTIEN!

UNE PERFORMANCE DE CHOIX!
Le FC Lausanne-Sport poursuit sa série à domicile en s'imposant 3-0 face au FC Zurich.

Une nouvelle fois solide défensivement avec un blanchissage de plus pour Karlo Letica, nos Lausannois ont fait la différence pour prendre les trois points dans leur duel face aux Zurichois.

Au classement, le LS occupe désormais la 4ème place.

Cette victoire était la dernière de la saison à domicile puisque nos Lausannois se déplaceront à Lugano pour leur ultime rencontre de l'année. Nous tenons à vous remercier chaleureusement pour votre présence hier et nous réjouissons de vous retrouver en 2025!

Nous vous donnons rendez-vous le 19 janvier pour LS-Lucerne!

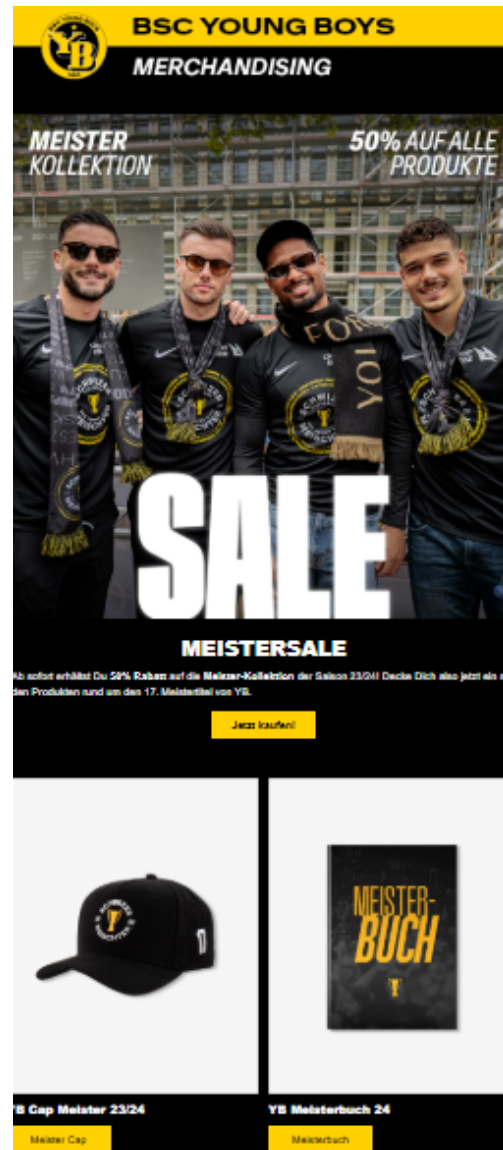
BILLETTERIE OUVERTE!

Post-Event

Total recipients	1 198
Open rate	68,2%
Click rate	5,8%

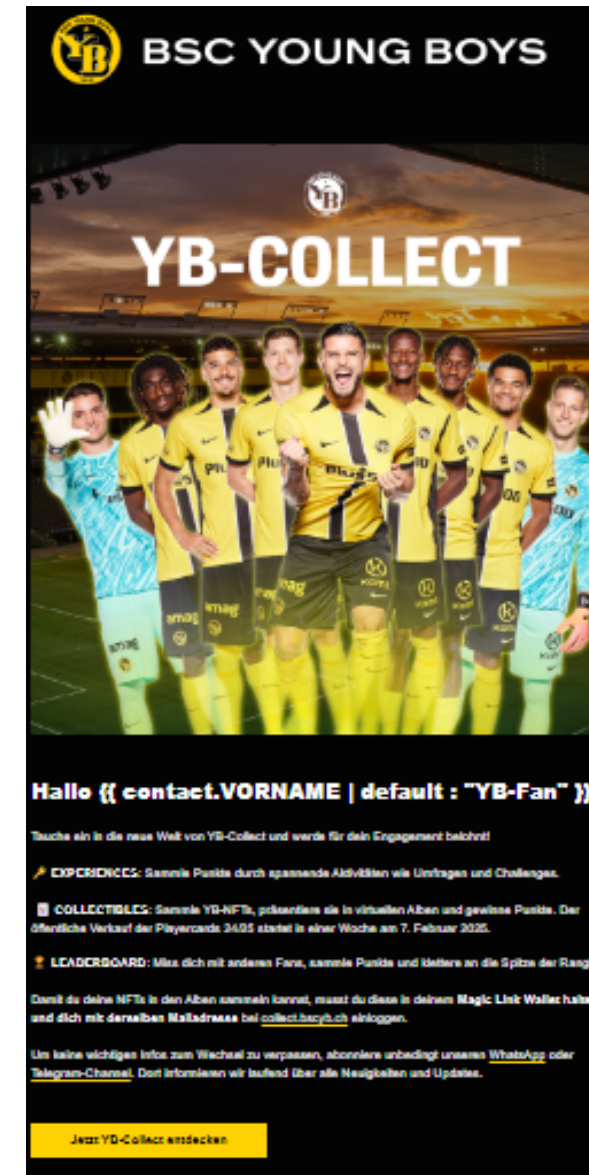
Templates

BSC Young Boys



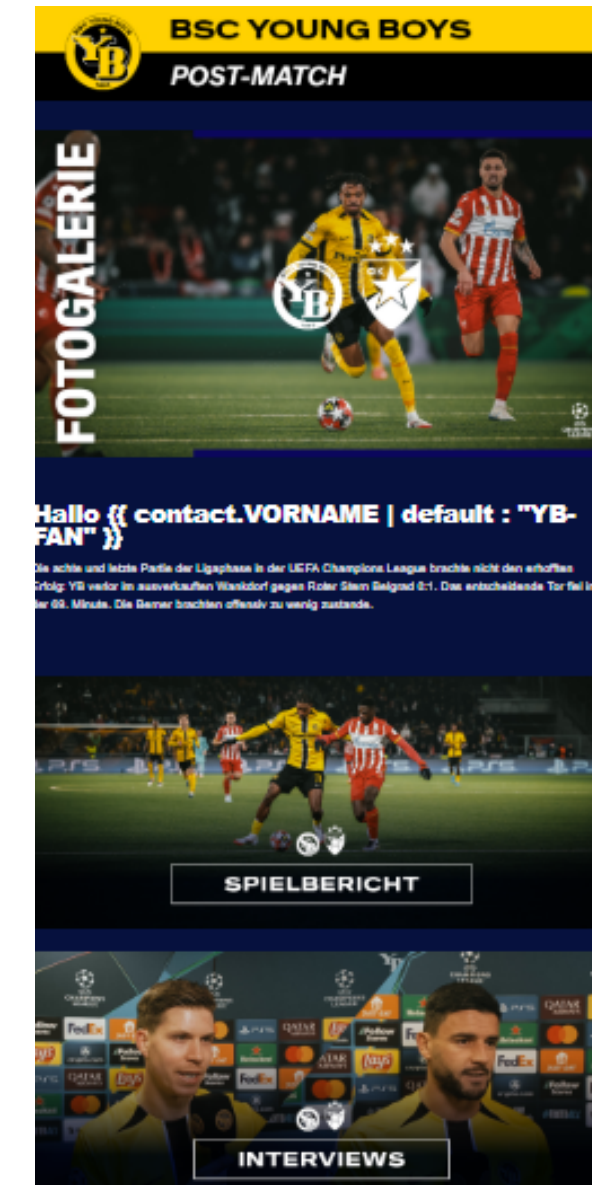
Merchandising Sales

Total recipients	77 046
Open rate	47,5%
Click rate	2,9%



NFTs Announcement

Total recipients	2 168
Open rate	66,8%
Click rate	3,8%



Post-Event Newsletter

Total recipients	83 269
Open rate	39,7%
Click rate	0,8%

Templates



Gagnez 2 abonnements mi-saison avec Yverdon Sport !

Participer au concours

Une nouvelle année pleine d'émotions nous attend sur le terrain, et nous souhaitons la partager avec vous ! Pour remercier nos fans et renforcer notre communauté, nous lançons un **concours** qui vous permettra de remporter **2 abonnements mi-saison 2024-2025**.

♥ Unis & Unique ♥

✦ Pourquoi participer ?

Avec ces abonnements, vous pourrez :

- Assister à tous les matchs à domicile de la deuxième partie de saison
- Découvrir les nouvelles expériences au stade.
- Encourager Yverdon Sport depuis les tribunes.
- Partager des moments inoubliables avec vos proches et d'autres supporters.



🗂 Comment participer ?

C'est simple et rapide :

- Cliquez sur le bouton ci-dessous.
- Remplissez le formulaire de participation.



Contest Announcement

Total recipients	8 415
Open rate	54,8%
Click rate	7,3%



Nouvelle année, nouveau départ !

La newsletter du mois de janvier !

Ici, gagne deux billets pour le premier match !

Ce jeudi matin rimait avec nouvelle aventure, celle qui doit mener Yverdon Sport à ses objectifs, à commencer par le maintien en Super League (et qui sait, peut-être davantage...). En début d'exercice, Jeffrey Saunders, Président du football, avait évoqué "La volonté de faire mieux que la saison dernière", soldée par une 9e place. Le travail commence maintenant. Hier matin (jeudi), les joueurs d'YS ont pris leur envol pour le Portugal (Troia, 1h30 en voiture de Lisbonne). Nouvelle année, nouveau départ !



Jouer avec du courage !

Paolo Tramezzani est donc le nouvel entraîneur d'YS. Il a rencontré ses nouveaux joueurs jeudi, et a donné sa première séance d'entraînement le soir-même au Portugal. Les Yverdonnois y resteront neuf jours et disputeront deux matchs de préparation. Une brève du discours de l'entraîneur italien ? "En football, vous pouvez affronter n'importe quel adverse. N'importe quels supporters. N'importe quel

Monthly Newsletter

Total recipients	4 342
Open rate	62%
Click rate	5,5%



BILLETTS DISPONIBLES POUR ZURICH, YB ET GC !

Rendons la forteresse encore plus imprenable !



NOTRE STADE - NOS COULEURS - VOTRE FERVEUR !

Célébrons chaque victoire avec ardeur !

Chère supportrice, cher supporter,

La saison 24/25 est sur le point de démarrer ! Yverdon Sport reçoit le FC Zürich, le samedi 20 juillet (18h) au Stade municipal, pour le coup d'envoi de cette nouvelle saison.

Place à de nouvelles émotions ! D'autant plus que le début d'exercice d'Yverdon Sport s'annonce palpitant : des déplacements à Servette, Winterthur et Bâle, et les réceptions de **Zürich**, donc, mais aussi celles de **YB** et **Grasshopper** !

Réservez dès à présent votre sésame pour ces trois premières rencontres à domicile. Sur notre site internet (www.yverdon sport.ch) ou sur ticketmaster.ch (voir bouton ci-dessous) !

Nous nous réjouissons de vous retrouver au Stade municipal pour le lancement des hostilités !

#AllezYS

Ticket Sales Opening

Total recipients	2 517
Open rate	72,9%
Click rate	7,8%

Use case

Servette FC

As part of the end-of-year celebrations, Servette FC wanted to engage their fans. Using our Guestviews module, we co-created a digital Advent calendar, allowing fans to participate each day for a chance to win a gift provided by the partners.

Objectives :

- Engage fans during the holiday season.
- Convert social media audience into qualified contacts.
- Acquire new contacts for the club's database.
- Provide value to partners through increased visibility and direct interactions.

26.9k

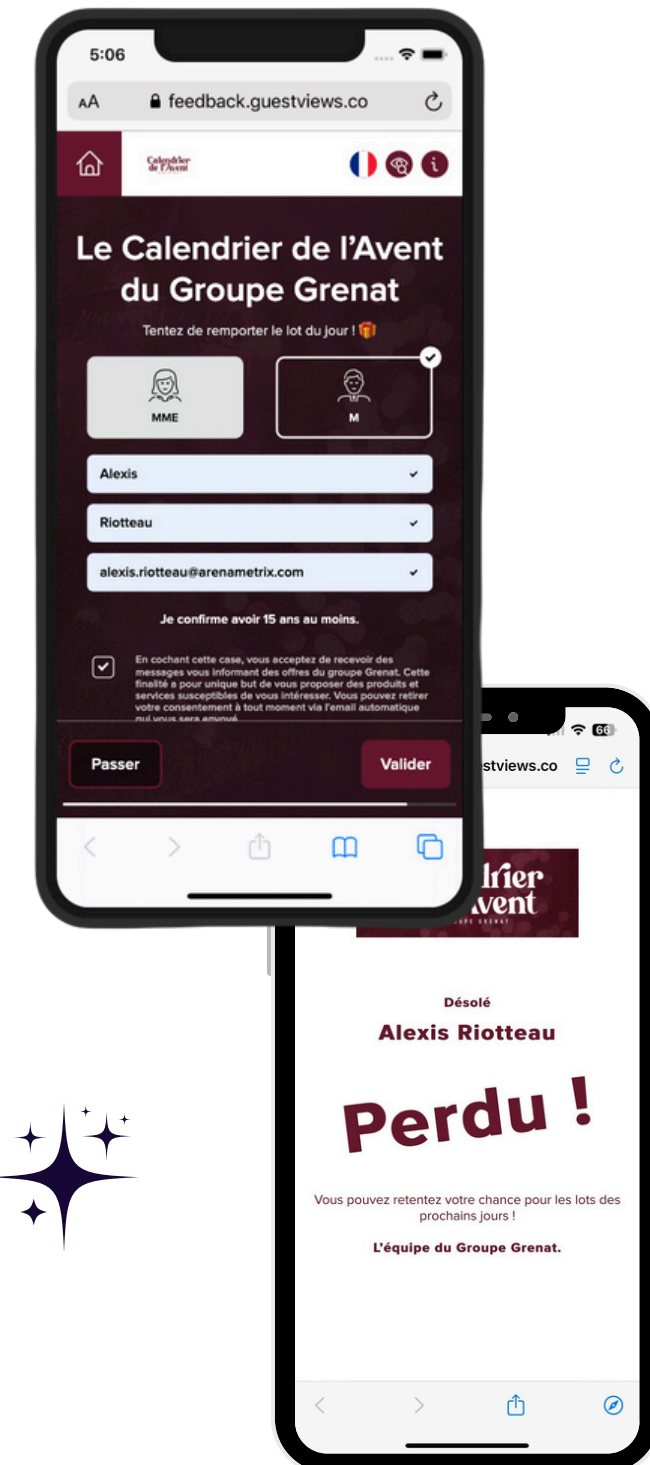
Total participations

2 960

New contacts in the database
*representing 50% of the
participants*

15

Partners showcased



Use case

Lausanne Sport

Lausanne Sport aimed to maximize conversions and increase revenue by reducing the number of incomplete transactions.

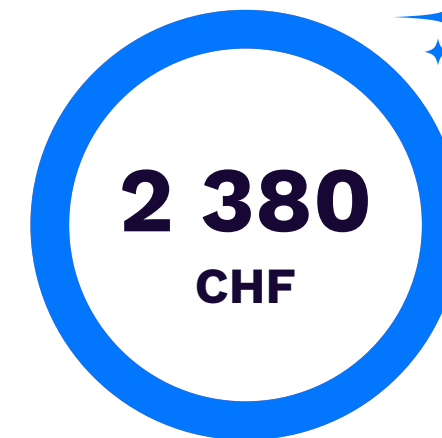
By identifying abandoned carts, you can re-engage fans who showed interest in your services (subscriptions, tickets, merchandising) but did not finalize their purchase. This helps recover sales that would otherwise have been lost.

Top ROI of marketing actions

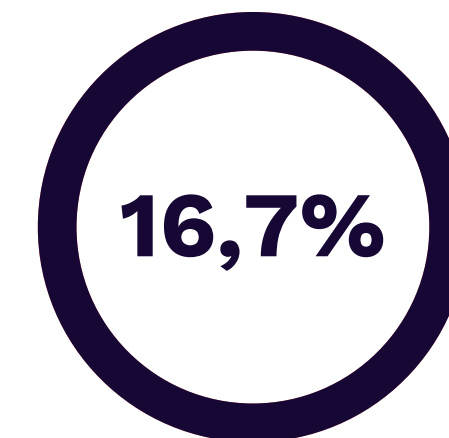
- Connect Arenametrix to the online store in real time
- Identify fan behavior: “item added to cart”
- Design the marketing template
- Create the Marketing Automation scenario
- Send an email to the fan if the cart is not validated
- Performance analysis



Emails sent per month



Revenue per month



Conversion rate

