

Dankeschön für das Vertrauen: Wie Epson Europe B.V. Kunden begeistert und gleichzeitig Daten effektiv anreichert und qualifiziert!

Epson Europe B.V. ist eine Tochter der japanischen SEIKO EPSON CORPORATION und gehört weltweit zu den führenden Anbietern von Produkten und Lösungen aus den Bereichen Druck und digitale Bildverarbeitung.

Aufgabenstellung

Zur Bindung und Incentivierung von B2B-Kunden sowie zur Imagepflege verschenkte Epson Europe B.V. 2011 im Rahmen einer Dankeschön-Aktion eine limitierte Zahl brandneuer Etikettendrucker an Geschäftskunden, um sich für deren Vertrauen in Epson zu bedanken. Diese Aktion sollte via E-Mail begleitet und abgewickelt werden.

Die Lösung

rabbit eMarketing realisierte für Epson Europe B.V. eine mehrstufige Kampagne zur Abwicklung der Dankeschön-Aktion inklusive Datenanreicherung und -qualifizierung sowie einer E-Mail zur Forcierung der Abverkäufe.

Zum Kampagnenstart erhielten alle als Besitzer eines Business-Produktes kategorisierten Empfänger eine Einladung, sich als Dankeschön für ihr Vertrauen in Produkte von Epson kostenlos einen neuen Etikettendrucker zu sichern. Ein Link in dieser Einladungsmail führte auf eine Landeseite mit einem Formular zur Angabe der personenbezogenen Daten. Dank einer Datenübergabe war ein Großteil der Formularfelder bereits vorausgefüllt und der Aufwand zur weiteren Ergänzung somit sehr gering. Nach Eingabe und Abschieken der

Daten erhielt jeder Teilnehmer eine Double-Opt-In-Mail, um sich rechtssicher zur Dankeschön-Aktion anzumelden.



Zwei Wochen nach der Anmeldung und im Anschluss an die interne Prüfung der Daten durch Epson erhielten alle Teilnehmer, die für die Nutzung ihres Epson Produktes ein gewerbliches Umfeld angegeben hatten, ihren neuen, kostenlosen Etikettendrucker zugeschickt. Parallel dazu wurde an diesen Empfängerkreis eine E-Mail versandt, in der zum Etikettendrucker passendes Verbrauchsmaterial (z. B. Farbbänder) beworben wurde.

Nach weiteren zwei Wochen wurden die Neubesitzer des Etikettendrucker via E-Mail zu ihrer Zufriedenheit mit dem Gerät befragt und um eine Bewertung gebeten. Kunden, die angegeben hatten, ihr Epson Gerät privat zu nutzen und somit nicht als Businesskunden eingestuft wurden, erhielten zum Ende der Aktion eine E-Mail,



Etikettendrucker zu sichern. Ein Link in dieser Einladungsmail führte auf eine Landeseite mit einem Formular zur Angabe der personenbezogenen Daten. Dank einer Datenübergabe war ein Großteil der Formularfelder bereits vorausgefüllt und der Aufwand zur weiteren Ergänzung somit sehr gering. Nach Eingabe und Abschieken der



E-Mail Marketing



Social Media Marketing



Mobile Marketing



in der ihnen mit Bedauern mitgeteilt wurde, dass Sie kein Gerät erhalten. In der gleichen Mail wurde ihnen dieser Drucker jedoch zum Vorzugspreis angeboten.

Die Ergebnisse

Die sensationellen Öffnungs- und Klickraten der Dankeschön-Sonderaktion rechtfertigten den Aufwand deutlich. **Die Klickraten lagen bei über 80%**, die erzielten **Öffnungsraten bei 70%**. Zudem konnten Daten für weitere zielgerichtete Aktionen angereichert und qualifiziert werden.

So können Sie von dieser Fallstudie profitieren

- Attraktive Incentives, richtig beworben, helfen, wertvolle Daten zu erheben und diese für spätere zielgerichtete Aktionen anzureichern und zu qualifizieren.
- Abverkäufe lassen sich dezent und wirkungsvoll auch im Rahmen einer Dankeschön-Aktion forcieren, ohne die Image bildende Komponente zu schwächen.



- Auch bei scheinbar einfachen Anliegen lassen sich effektiv intelligente, mehrstufige Kampagnen, die wertvolle Erkenntnisse liefern, realisieren.

Über rabbit eMarketing

rabbit eMarketing ist eine auf den professionellen Online Dialog spezialisierte Full Service-Agentur. Den Schwerpunkt der Leistungen bilden E-Mail, Mobile- und Social Media Marketing. Die Entwicklung integrierter Kampagnen, die die verschiedenen Kanäle des Online Marketings effizient vereinen, ergänzt das rabbit-Portfolio sinnvoll.

Am Standort Frankfurt werden derzeit 55 Mitarbeiter beschäftigt. Für sein Geschäftskonzept erhielt das Unternehmen 2005 den Gründerpreis der Stadt Frankfurt und 2008 den Hessischen Gründerpreis. Zu den Kunden von rabbit eMarketing gehören der gehobene Mittelstand, international agierende Großunternehmen und zahlreiche Online-Shops. Zahlreiche Kampagnen von rabbit eMarketing wurden in den letzten Jahren mit wichtigen nationalen und internationalen Preisen ausgezeichnet. Geschäftsführer von rabbit eMarketing sind die Online-Pioniere Uwe-Michael Sinn und Nikolaus von Graeve.

Weitere Fallstudien und Informationen finden Sie auf unserer Website.



Ilonka Mohr
Unit-Leiterin

rabbit eMarketing GmbH
Kaiserstr. 65, 60329 Frankfurt
Tel.: +49 (0) 69 - 86 00 428 - 00
sparringspartner@rabbit-emarketing.de
www.rabbit-emarketing.de



Besuchen Sie uns auf Facebook
www.facebook.com/rabbitemarketing



Folgen Sie uns auf Twitter
www.twitter.com/erabbit



Besuchen Sie uns auf YouTube
www.youtube.com/rabbiteMarketingTV



Besuchen Sie uns auf Google+
<http://bit.ly/erabbitplus>