

### Mail 1

einige Tage vor dem Geburtstag



### Aufgabenstellung

rabbit eMarketing suchte nach einer sympathischen Lösung, sich regelmäßig positiv bei Kunden, Interessenten und allen weiteren Newsletter-Abonnenten in Erinnerung zu bringen. Nebenbei sollte die zu entwickelnde Kampagne der Imagepflege und Positionierung von rabbit eMarketing als Kreativagentur im Bereich E-Mail-Marketing sowie die Bewerbung des Produktes „Automatisierte Kampagnen“ dienen.

Zur Erreichung der selbst gesteckten Ziele wurde die „rabbit-Geburtstagsmail“ entwickelt. Um die Empfänger mit neuen Ideen zu überraschen war es, nach dem großen Erfolg der ersten eigenen Geburtstagskampagne im Jahr 2010, an der Zeit: Gutes noch besser zu gestalten.

## Die Lösung

Bei der im Zuge des Relaunch konzipierten rabbit-Geburtstagskampagne für 2011 handelt es sich um eine dreistufige Kampagne, die zeitlich kurz vor und am Geburtstag der Empfänger vollkommen automatisiert abläuft.

Einige Tage vor ihrem Geburtstag erhalten Geburtstagskinder eine E-Mail von rabbit eMarketing. Um den Empfängern im Vorfeld schon eine Freude zu machen und sie bei dem üblichen Geburtstagsstress zu entlasten, erhalten Sie mit dieser E-Mail zwei Kuchenrezepte aus dem firmeninternen rabbit-Backbuch. Zusätzlich werden die Empfänger darauf hingewiesen, dass sich das rabbit-Team über ein Foto des selbstgebackenen Kuchens auf der Facebook Fanpage freuen würde. Auf diese interaktive Weise wird die rabbit-Facebook Fanpage erfolgreich in die Aktion mit einbezogen.

Am eigentlichen Geburtstag erhält nun jeder Empfänger im Rahmen der Kampagne um Punkt 00:01 Uhr eine weitere Mail mit dem Betreff: „Erster! - Alles Gute zum Geburtstag“. Der einzige Inhalt der Mail selbst ist das Wort „Erster!“, klickt der Empfänger auf dieses Wort, gelangt er zu einer Landingpage. Hier wird ihm charmant erklärt, dass er diese Mail um 00:01 Uhr erhalten hat, damit sie aus der Flut der Geburtstagsmails herausragt und nicht übersehen wird. Zudem ist auf der Landingpage auch der Hinweis, die eigenen Kunden ebenfalls auf eine so ungewöhnliche Art zu überraschen und eine Möglichkeit zur direkten Kontaktaufnahme enthalten. An alle Empfänger, die auch eines der beiden Kuchenrezepte aus der ersten im Kampagnenverlauf verschickten Mail getestet haben, ergeht die Bitte, nicht zu vergessen ein Bild ihres Kuchens auf der rabbit-Facebook Fanpage zu teilen.



## Mail 2 00:01 Uhr



Am Abend des Geburtstages wird schließlich die 3. Email im Kampagnenverlauf ausgelöst. In ihr erkundigt sich das rabbit-Team, wie der Geburtstagskuchen nach dem von rabbit gelieferten Rezept geschmeckt hat. Dazu sind drei Buttons zu Kuchenbewertung in der Mail integriert. In Abhängigkeit davon, auf welchen Button ein Empfänger klickt, wird er auf eine entsprechende Landeseite geführt. Parallel wird zur Kontaktaufnahme aufgefordert, falls der Empfänger ebenfalls Interesse an einer eigenen Geburtstagskampagne hat!



**Mail3**  
17:30 Uhr



## Die Zahlen

Bei allen drei im Rahmen der Geburtstagskampagne verschickten E-Mails liegt die Abmeldequote unter 1%, d. h. kaum einer der Empfänger hat sich bis dato vom rabbit-Newsletter abgemeldet. Zudem überzeugen die Öffnungsraten der Mails: Bei Mail 1 liegt diese bei 56%. Auch die Öffnungsraten der 2. und 3. Mail sprechen für sich. Diese liegen bei 55% für die 2. und 46% für die 3. Mail.

Neben den hervorragenden Öffnungsraten sind auch zahlreiche Postings auf der rabbit eMarketing-Seite auf Facebook und schriftliche Dankesmails ein wertvolles und positives Feedback auf die Geburtstagskampagne von rabbit eMarketing.

## So können Sie von dieser Fallstudie profitieren:

- Die Zahlen der Kampagne belegen, dass es sich lohnt, Newsletter-Empfänger an ihrem Geburtstag positiv via E-Mail zu überraschen.
- „Spieltrieb“ und „Neugierde“ auch erwachsener Empfänger eignen sich hervorragend als Sozialtechniken, um auch B2B-Kampagnen spannend, sympathisch und erfolgreich zu machen.
- Sondermails, die zu einem ungewöhnlichen Zeitpunkt verschickt werden, erzielen tatsächlich eine höhere Wahrnehmung und Response.

rabbit eMarketing ist eine auf den professionellen Online Dialog spezialisierte Full Service-Agentur. Den Schwerpunkt der Leistungen bilden E-Mail- und Mobile sowie Social Media Marketing. Die Entwicklung integrierter Kampagnen, die die verschiedenen Kanäle des Online Marketings effizient vereinen, ergänzt das rabbit-Portfolio. Zahlreiche Kampagnen der Agentur wurden bereits mehrfach mit bedeutenden nationalen und internationalen Awards ausgezeichnet.