

Reif für die Insel?

Wie Berge & Meer Kunden für ihren nächsten Urlaub begeistert.

1978 wurde Berge & Meer als Veranstalter von Gruppen- und Pauschalreisen gegründet. Heute ist die TUI-Tochtergesellschaft mit ca. 400 Mitarbeitern Deutschlands Reise Direktanbieter Nr.1.



Aufgabenstellung

Berge & Meer plante, den Wert bestehender Kunden und die Quote der Wiederkäufer zu erhöhen. Dazu wurde rabbit eMarketing mit der Entwicklung einer E-Mail-Marketing-Kampagne beauftragt, die beide Kampagnenziele erfolgreich vereint.

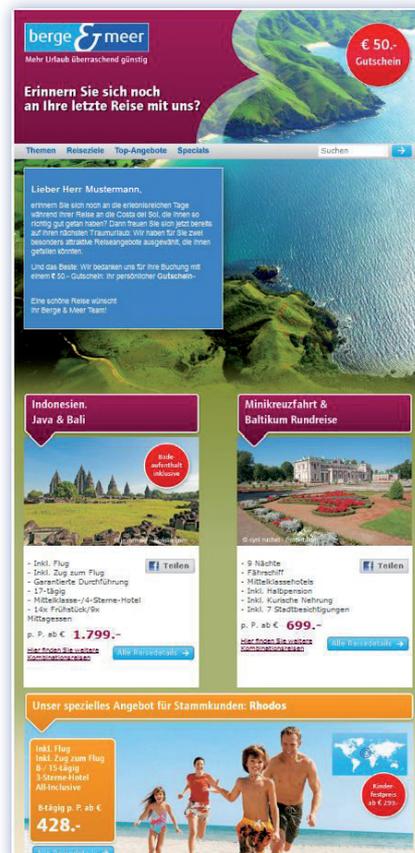
Die Lösung

rabbit eMarketing entwickelte eine einstufige Wiederkäufer-Kampagne zur gezielten Ansprache der Bestandskunden von Berge & Meer. Dazu wurden in einem ersten Schritt alle bestehenden Kunden entsprechend der bereits von ihnen gebuchten Reisen in Kategorien eingeteilt. Für jede der vier Kategorien „Kreuzfahrt“, „PKW-Reise“, „Rundreise“ und „Kombinationsreise“ wurde ein entsprechendes Mailing vorbereitet.

Zur emotionalen und personalisierten Ansprache der Empfänger wurden die Bilder zu jeder Kategorie passend gewählt und im Editorial der letzte Urlaubsort der Kunden namentlich genannt. Jedes dieser Mailings enthielt zwei auf die jeweilige Kategorie bezogene Reisean-

gebote. Zusätzlich wurde ein attraktives Stammkunden-Angebot aus einer anderen Kategorie unterbreitet. Eine Incentivierung durch einen gut sichtbar platzierten € 30-Rabattgutschein machte eine Folgebuchung zusätzlich interessant. Empfänger dieser Kampagnenmail, die bis dato nicht zum Berge & Meer-Newsletter angemeldet waren, wurden zusätzlich zur Anmeldung aufgefordert.

11 Monate nach ihrer letzten Buchung wurden die Kunden mit der Wiederkäufermail angeschrieben. **Mit großem Erfolg:** Die Öffnungs- und Klickraten erreichten einen überdurchschnittlich guten Wert.



E-Mail Marketing



Social Media Marketing



Mobile Marketing



So können Sie von dieser Fallstudie profitieren

- Durch die gezielte Ansprache bekannter Bedürfnisse lassen sich Bestandskunden zum erneuten Kauf motivieren.
- Die Segmentierung bestehender Verteiler zur gezielten Ansprache macht sich durch überzeugende Öffnungs- und Klickraten bezahlt.
- Ein garantierter Rabatt motiviert Empfänger zum erneuten Kauf.

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 52 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.



Katrin Förster
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>