

Gewinnbringender Gratis-Download: Wie Avery Zweckform mit cleveren Split- Tests optimierte und Leads begeisterte!

Avery Zweckform ist führend bei innovativen Technologien und Produktlösungen rund um PC-bedruckbare Medien und bietet in Deutschland über 2.000 Produkte für professionelle und individuelle Arbeit im Büro und zu Hause – darunter auch rechtlich geprüfte Formulare wie Miet- und Kaufverträge, Patientenverfügungen, u.v.m. über ein eigenes Portal, in dem die Vorlagen direkt online gekauft und heruntergeladen werden können: www.zweckform.de

Aufgabenstellung

Bereits in der Vergangenheit hat Avery Zweckform sein Formular Portal innerhalb des bestehenden Newsletter-Verteilers beworben. Dabei hat sich gezeigt, dass die gezielte Bewerbung bestimmter Formulare zu deutlich besseren Responseraten führt als die des gesamten Portals. Diesen Erkenntnissen entsprechend sollte im Rahmen eines Mailings an neue Adresspotenziale ein beispielhaftes und für alle Empfänger relevantes Formular in den Vordergrund gestellt werden, um damit neue Kunden für das Formular Portal zu werben.

Alter zwischen 40 und 65 Jahren, die in der Vergangenheit schon online Produkte gekauft hatten. Die Auswahl des Verteilers und die Beratung zur Zielgruppenbildung wurden dabei in Zusammenarbeit mit der Salery DMS GmbH vorgenommen. Für den Test wurde diese Grundgesamtheit in drei identisch große Gruppen je Versandtag aufgeteilt.

Die Ergebnisse

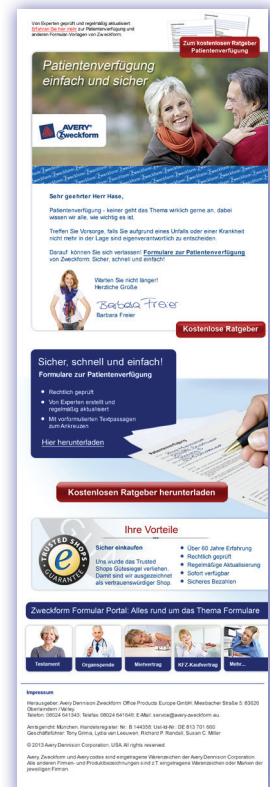
Im Rahmen des Split-Versandes zeigte sich unabhängig vom Versandtag schnell, dass die Klickraten der Versionen ohne Preisangaben die der Variante mit Preisen übertrafen – um bis zu 50 Prozent. Das E-Mailing, in dem der kostenlose Download beworben wurde, erzielte signifikant bessere Ergebnisse als die beiden anderen Versionen.

Insbesondere bei den durch das Mailing ausgelösten Verkäufen lag die Variante ohne Preise deutlich in Front. Insgesamt lagen die Conversions dieser Variante um das 2,5-fache über der Variante mit Preisen. Ebenso überzeugend war die Responserate der Version ohne Preise und mit zusätzlichem kostenlosen Ratgeber-Download. Sie überstieg die der Variante mit Preisangaben um das 3,5-fache.

Die Lösung

rabbit eMarketing konzipierte drei unterschiedliche Varianten des Mailings an Mietadressen. Die erste Version enthielt Preisangaben, die zweite wurde komplett ohne Preise umgesetzt und in der dritten Version, ebenfalls ohne Preisangaben, wurde ein Ratgeber zum kostenlosen Download angeboten.

Diese Varianten des E-Mailings wurden anschließend im Namen des Adressdesigners an zwei unterschiedlichen Wochentagen an insgesamt 80.000 Mietadressen verschickt. Kontaktiert wurden Empfänger im



So können Sie von dieser Fallstudie profitieren

- Split-Tests liefern wertvolle Erkenntnisse über die Befindlichkeiten und Bedürfnisse von Empfängern, die Sie zur Optimierung Ihrer Abverkäufe nutzen können.
- Auch Mietadress-Mailings können effektiv zu direkten Abverkäufen führen.
- Die Konzentration auf ein einzelnes Produkt kann erfolgreich auf die Bewerbung eines gesamten Sortiments einzahlen.



Über rabbit eMarketing

rabbit eMarketing steht für professionelles E-Mail- und Social-Media-Marketing. Als inhabergeführte Kreativ- und Full-Service Agentur bieten wir unseren Kunden alles, was sie erfolgreicher macht: Gemeinsam entwickeln wir die zu ihnen passende Strategie und wählen im nächsten Schritt die zu ihrer Umsetzung nötigen Maßnahmen und Technologien aus. Die anschließende Kontrolle der erzielten Ergebnisse ist für uns ebenso selbstverständlich, wie der persönliche und langjährige Kontakt zu unseren Kunden. Die Fakten hinter rabbit eMarketing: Online-Dialog-Erfahrung seit 2003, eine dreistellige Zahl aktiver Kunden aus unterschiedlichsten Branchen – darunter viele internationale Konzerne und bekannte mittelständische Unternehmen – zahlreiche nationale und internationale Awards für erfolgreiche Kampagnen. rabbit eMarketing ist, mit 69 fest-angestellten Mitarbeiter in Frankfurt, Deutschlands größte Spezialagentur für E-Mail-Marketing-Services.

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/rabbitmarketing



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>

