

Swiss Direct Marketing AG

Massgeschneiderte Einladungskampagne in Print und Online

Die Swiss Direct Marketing AG steht für die Entwicklung und Umsetzung von personalisierten, medienübergreifenden Direct Marketing Kampagnen. Die modular aufgebaute Event Invitation by SDM kombiniert Print- und Onlinemedien wirtschaftlich und abgestimmt auf die Zielgruppen.

Der Einsatz der verschiedenen Medien ermöglicht eine zielgruppenoptimierte Ansprache und Kommunikation. Durch die Nutzung verschiedener Kanäle fördern Sie den Dialog mit den Empfängern entscheidend. Die fortschrittlichen Antwortmöglichkeiten erlauben einen schnellen und einfachen Response und tragen wesentlich zur Erhöhung der Rücklaufzahlen bei.

Case iba ag – über 8 % Anmeldungen

Die Swiss Direct Marketing AG durfte für die iba ag das gesamte Einladungskonzept realisieren und erzielte damit ein äusserst erfreuliches Resultat.

Die iba ag veranstaltete im Frühjahr 2017 einen Kundenevent und wollte



Mit der massgeschneiderten Einladungskampagne in Print und Online wurden Kunden über verschiedene Kanäle angesprochen – Print, Mobile, Web, E-Mail – und dies immer personalisiert.

ihre Gäste über verschiedene Kanäle ansprechen und einladen. Der Kunde sollte dabei selber entscheiden können, über welchen Kanal er seine Einladung beantwortet. Ziel war es, 30 Anmeldungen für den Kundenevent der iba ag zu generieren.

Mit der modular aufgebauten Einladungskampagne in Print und Online von der Swiss Direct Marketing AG wurden die Kunden über Print, Mobile, Web und E-Mail angesprochen – und dies immer personalisiert.

Zum Anstoss der Kampagne wurde mit einer personalisierten Postkarte auf den Event aufmerksam gemacht. Mittels QR-Code oder PURL gelangten die Interessenten auf eine Landingpage mit vorpersonalisiertem Anmeldeformular, wo sie sich für den Kundenevent der iba ag an- oder abmelden konnten.

Nach der An- oder Abmeldung auf der personalisierten Landingpage folgte eine Bestätigungsseite. Angemeldete Teilnehmer erhielten zusätzlich eine Bestätigung per E-Mail. Rund zwei Wochen vor dem Anlass wurde an die Nichtreagierer ein Reminder-E-Mail versendet. Die angemeldeten Gäste erhielten rund eine Woche vor dem Event

einen Friendly Reminder. Dieser diente vor allem dazu, die Zahl der Nichterscheiner zu verringern.

Der iba ag war es jederzeit möglich, die Ergebnisse der Kampagne in Echtzeit zu verfolgen – so konnten Anpassungen zur Steigerung des Response (z. B. Reminder) und Anpassungen der Eventplanung (z. B. Catering) jederzeit vorgenommen werden.

Mit der feingliedrigen Modulstruktur der «Event Invitation by SDM» konnte die Swiss Direct Marketing AG eine Postkarte, eine Einladung sowie Landingpages und E-Mails konzipieren und versenden sowie das ganze Reporting und das Datenmanagement übernehmen.

Dank der Verknüpfung von Print- und Online-Kanal konnte das vorgegebene Ziel von 30 Anmeldungen mit 58 Gästen weit übertroffen werden. Insgesamt wurde eine Anmelde-Response-Rate von über 8 % erzielt.



Swiss Direct Marketing AG

Wildschachen
5201 Brugg
Tel.: +41 56 462 85 00
info@mysdm.ch
www.mysdm.ch