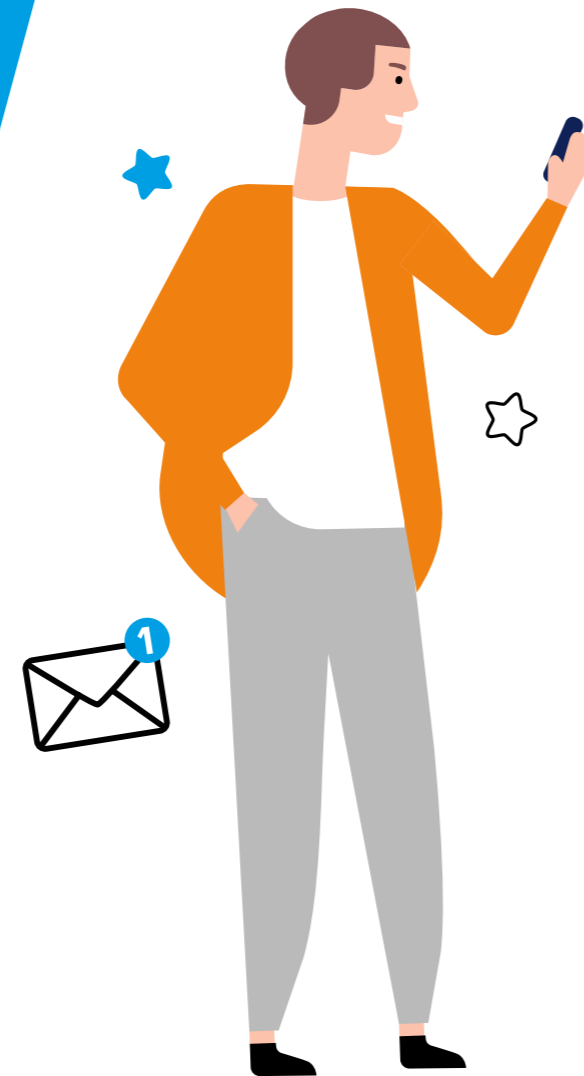


HOCHFREQUENZ- NEWSLETTER

Wir möchten Kunden und Marken an einen Tisch bringen. Daher haben wir uns überlegt, dem Interesse potenzieller Käufer auf den Grund zu gehen und ihr Verhalten auf der Website auf Schritt und Klick zu tracken. Gibt es eine **erhöhte Frequenz**, wird automatisch ein **Newsletter ausgespielt**. Und ein **gewinnbringender Dialog** für beide Seiten gestartet.

Wir möchten Kunden und Marken an einen Tisch bringen. Daher haben wir uns überlegt, dem Interesse potenzieller Käufer auf den Grund zu gehen und ihr Verhalten auf der Website auf Schritt und Klick zu tracken. Gibt es eine **erhöhte Frequenz**, wird automatisch ein **Newsletter ausgespielt**. Und ein **gewinnbringender Dialog** für beide Seiten gestartet.



RELEVANTE KOMMUNIKATION BEGINNT DORT, WO DER USER MIT EINER MARKE IN KONTAKT KOMMT.

Felix ist bereits für den SATURN Newsletter angemeldet und freut sich über die regelmäßigen Angebote. Sein Interesse für SATURN Produkte ist aber besonders stark ausgeprägt. Daher möchten wir Felix etwas Besonderes anbieten:

Eine Mitgliedschaft bei SATURN Card mit exklusiven Vorteilen und Angeboten.

ZIEL

SATURN
CARD

Wir möchten Kunden und Marken an einen Tisch bringen. Daher haben wir uns überlegt, dem Interesse potenzieller Käufer auf den Grund zu gehen und ihr Verhalten auf der Website auf Schritt und Klick zu tracken. Gibt es eine **erhöhte Frequenz**, wird automatisch ein **Newsletter ausgespielt**. Und ein **gewinnbringender Dialog** für beide Seiten gestartet.

UMSETZUNG

WIE WIR AKTIVE SATURN FANS AUSFINDIG MACHEN



Felix interessiert sich für ein neues Notebook, einen größeren Fernseher und ein aktuelles PS4 Spiel. Er klickt sich immer wieder durch **verschiedene Produktgruppen** und verbringt **einige Zeit auf der SATURN Website**.

SATURN
CARD

Wir möchten Kunden und Marken an einen Tisch bringen. Daher haben wir uns überlegt, dem Interesse potenzieller Käufer auf den Grund zu gehen und ihr Verhalten auf der Website auf Schritt und Klick zu tracken. Gibt es eine **erhöhte Frequenz**, wird automatisch ein **Newsletter ausgespielt**. Und ein **gewinnbringender Dialog** für beide Seiten gestartet.

UMSETZUNG

WIE WIR AKTIVE SATURN FANS AUSFINDIG MACHEN



Durch **Scorings** im Hintergrund wird sein Interesse beobachtet **und analysiert**.

SATURN
CARD

Wir möchten Kunden und Marken an einen Tisch bringen. Daher haben wir uns überlegt, dem Interesse potenzieller Käufer auf den Grund zu gehen und ihr Verhalten auf der Website auf Schritt und Klick zu tracken. Gibt es eine **erhöhte Frequenz**, wird automatisch ein **Newsletter ausgespielt**. Und ein **gewinnbringender Dialog** für beide Seiten gestartet.

UMSETZUNG

WIE WIR AKTIVE SATURN FANS AUSFINDIG MACHEN



Felix kann sich **noch nicht ganz entscheiden**. Zur Erinnerung an die Vorteile einer SATURN Card-Mitgliedschaft wird er damit Teil einer individuellen, **dreistufigen Newsletter-Journey**.

SATURN
»» CARD



Wir möchten Kunden und Marken an einen Tisch bringen. Daher haben wir uns überlegt, dem Interesse potenzieller Käufer auf den Grund zu gehen und ihr Verhalten auf der Website auf Schritt und Klick zu tracken. Gibt es eine **erhöhte Frequenz**, wird automatisch ein **Newsletter** ausgespielt. Und ein **gewinnbringender Dialog** für beide Seiten gestartet.

UMSETZUNG

WIE WIR AKTIVE SATURN FANS AUSFINDIG MACHEN



Bis Felix schließlich automatisiert einen **Newsletter** zugeschickt bekommt, in dem er eingeladen wird, **SATURN Card Mitglied** zu werden.

SATURN
»» CARD

Wir möchten Kunden und Marken an einen Tisch bringen. Daher haben wir uns überlegt, dem Interesse potenzieller Käufer auf den Grund zu gehen und ihr Verhalten auf der Website auf Schritt und Klick zu tracken. Gibt es eine **erhöhte Frequenz**, wird automatisch ein **Newsletter ausgespielt**. Und ein **gewinnbringender Dialog** für beide Seiten gestartet.

ERGEBNIS

SUCCESS RATE

3.163

ANMELDUNGEN

OPEN RATE

37,18
PROZENT

CLICK RATE

7,99
PROZENT

Felix ist begeistert von SATURN und wird jetzt regelmäßig mit **relevanten Newslettern** bedient. Somit erhält er laufend aktuelle Angebote und wird zudem von SATURN Card mit **exklusiven Vorteilen** versorgt. Obwohl Felix jetzt bei zwei Stammtischen Mitglied ist, bekommt er keine Infos doppelt, sondern **speziell auf seine Bedürfnisse** zugeschnittene Newsletter. So haben beide etwas davon: SATURN und Felix.



SATURN
CARD