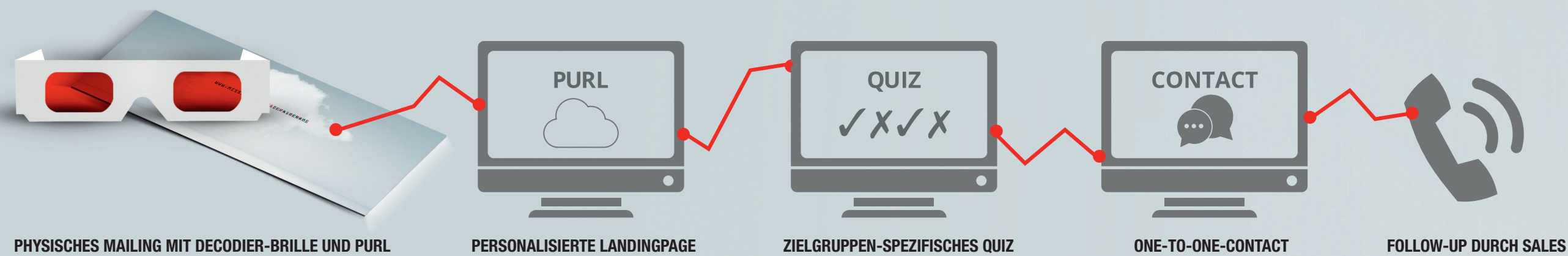


Auf zur Mission Cloud

PLUG INTO THE CLOUD QUIZ



AUFGABENSTELLUNG

Im Sommer 2014 hat das IT- und Software-Unternehmen Oracle in der Schweiz die neueste Version seiner etablierten Datenbank lanciert. Die Oracle DB12c ist eine cloud-basierte Software-Lösung, die über zahlreiche neue Vorteile verfügt und Unternehmen zu grösserer Effizienz verhilft.

Zur Bekanntmachung der neuen Oracle-Datenbank-Lösung sollten knapp 2000 IT-Leiter und Spezialisten sowie Datenbank-Administratoren in der Schweiz angesprochen und über die Vorteile der DB12c aufgeklärt werden.

STRATEGIE

Neue Datenbank-Lösungen gehören nicht zu den Dingen, die in Unternehmen Begeisterungstürme auslösen. Wie weckt man trotzdem die Emotionen der Anspruchsgruppen?

Indem man ihre Neugier weckt und sie auf eine geheimnisvolle Mission schickt, in ihnen den Spieltrieb weckt und sie motiviert, ihr Wissen unter Beweis zu stellen. All dies hat die Agentur Mehrwert im personalisierten Direktmailing Mission Cloud für Oracles Datenbank-Lösung DB12c vereint.

Das von Hand adressierte Mailing mit der personalisierten URL (www.mission-cloud.ch) war nur mittels der mitgelieferten Decoderbrille zu entziffern. Auf der Landingpage wurden die Vorteile mit einem kurzen, auf die Zielgruppe abgestimmten Quiz vermittelt. Anschliessend konnte der Besucher wählen, ob er weitere Informationen über das Produkt beziehen oder sich direkt vom persönlichen Berater kontaktieren lassen möchte.

UMSETZUNG

Werden bei Marketingaktivitäten Quiz eingesetzt, ist oftmals die Aussicht auf einen Gewinn die Motivation zur Teilnahme – oder die Teilnehmer werden mit offensichtlich einfachen Lösungen für dumm verkauft. Beides galt es bei der Mission Cloud zu verhindern. Ziel der Mission Cloud war es, beim Kunden Neugier und Spieltrieb auszulösen und ihn dennoch ernst zu nehmen. Dies wurde durch ausgefeilte, auf Spezialisten ausgerichtete Fragen und Antworten gelöst, die selbst für die affine Zielgruppe eine Herausforderung darstellten. Dadurch wollte man beim Adressaten ein positives Klima schaffen und ihn motivieren, mit dem Kundenberater.

www.mission-cloud.ch

