

Frischer Saft für bewusstes Marketing

Aufgabenstellung

Wann bekommt man als Agentur schon die eine zweite Chance, einen ersten Eindruck zu hinterlassen? Wir hatten sie, als wir im September 2011 nach Baden zogen, um die agentur mehrwert, eine neue Kreativagentur für bewusstes Marketing zu gründen. Um die bestehenden Kunden (Anzahl: 23) und einige Prospects (Anzahl: 36) über den neuen Agenturnamen/Standort zu informieren sowie sie von unseren Qualitäten zu überzeugen, musste also ein Willkommensgeschenk erster Güte her, in welches wir unser ganzes Herzblut stecken konnten.

Da wir mit unseren Kunden ein partnerschaftliches Verhältnis pflegen möchten, ist es beim Eigenmailing aber ebenso wichtig gewesen zu erfahren, was unsere Auftraggeber als Mehrwert definieren und womit wir als Agentur unsere Kunden unterstützen können.

Lösung

Wir verstehen unsere Dienstleistung als bewusstes Marketing, d.h. wir realisieren ökonomisch, sozial und ökologisch nachhaltige Konzepte und Kampagnen. Unser Willkommensgeschenk sollte also nicht in einem Regal verstauben, sondern verwertbar und sinnvoll sein. Ausserdem wollten wir die Empfänger dazu animieren, mit uns in einen Dialog über Ihre Bedürfnisse und Wünsche zu treten. In einem im Herbst 2011 verschickten Paket kombinierten wir deshalb ausgesuchte Bio-Smoothies (Ganzfruchtgetränk) mit einem persönlichen Brief, einer kleinen, sorgfältig illustrierten Broschüre und einer Antwortkarte (Wunschliste).

Ergebnis

Das Eigenmailing hatte zwei primäre Ziele:
a.) Die Beziehung zwischen bestehenden/potenziellen Kunden mit der neuen Agentur zu vertiefen (Willkommensgeschenk)
b.) Herausfinden, welche Ansprüche die Kunden an uns als Agentur stellen (Wunschliste)

Beides ist uns deutlich gelungen – mit einem Response von rund 80%. Es wurden rund 60 Pakete verschickt. Darauf gingen Dutzende Dankes-E-mails und Telefonanrufe sowie einige ausgefüllte Wunschzettel mit mehr oder weniger ernststen Mehrwert-Definitionen bei uns ein. Ausserdem konnten als direkte Folge des Mailings interessante, grössere Aufträge generiert werden, einer davon von einem Neukunden.



Die geheimnisvolle Holzkiste, gebrandet mit dem Logo der agentur mehrwert.



Kurz und knapp – die Gebrauchsanweisung für die Empfänger.



Kühl lagern, schnell trinken, ordentlich geniessen: die Bio-Smoothies.



Dank dem Beschriftungsanhänger gibt es im Kühlschrank keine Verwechslung.



Das Plus an Kommunikation – die Frischlieferung der agentur mehrwert.



Das komplette Mailing mit Brief, Smoothie-Guide und Wunschliste.

Prozessbeschreibung

