

## Häsch gläse im Blick?

### E-Mailingkampagne mit interaktivem Film zur Bestellung von Schnupperabos



E-Mailing mit animiertem Gif lädt zum Besuch in der Blick-Stammbeiz ein.

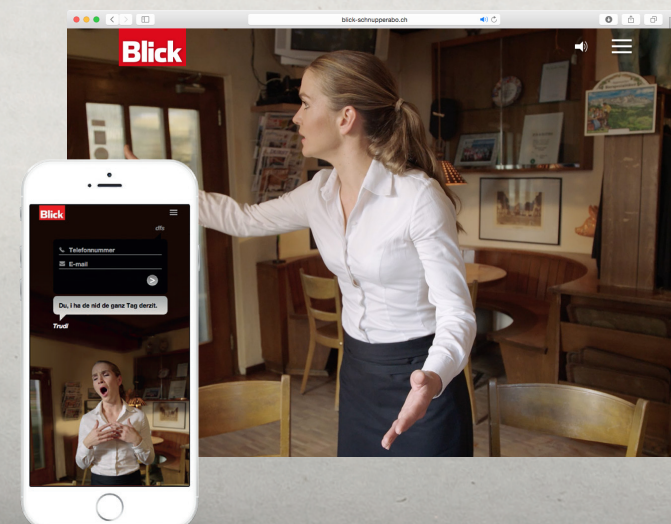
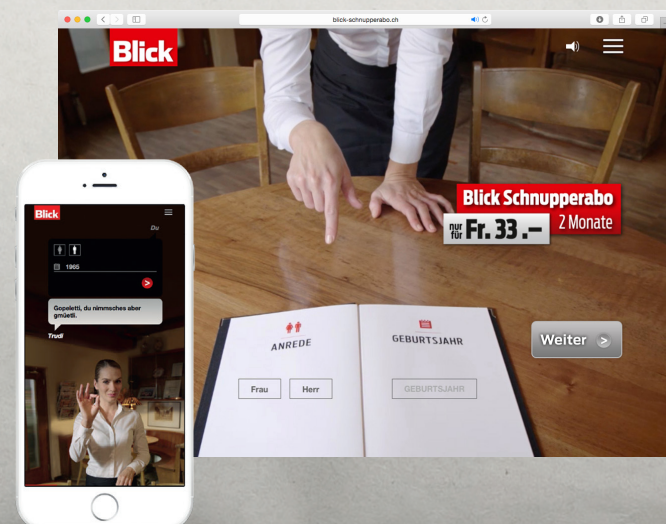
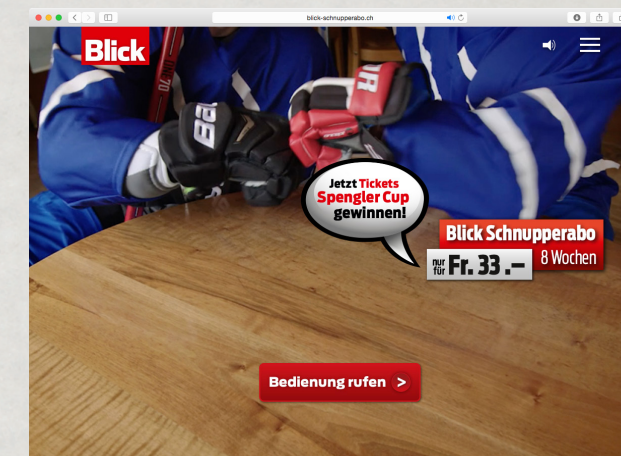
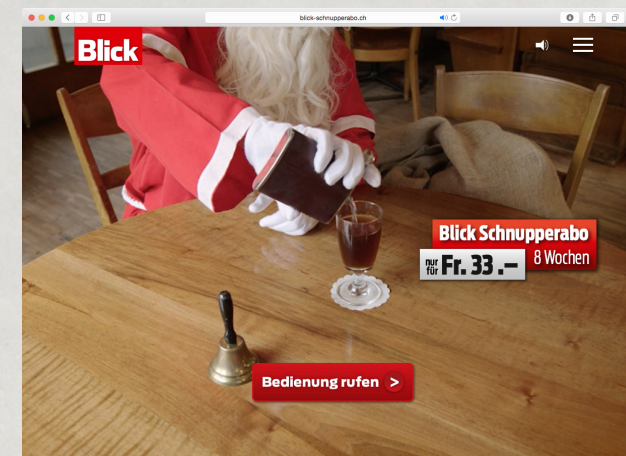
1

Im Kampagnenzeitraum werden saisonal passende Fullscreen-Videosequenzen ausgespielt.

2

Der Beizenbesucher bestellt im Dialog mit der Wirtin das Schnupperabo: «En Guete mit em Blick!»

3



### Aufgabenstellung

Ziel der Kampagne war es, Bestellungen von Schnupperabos für die gedruckte Ausgabe von Blick zu generieren. Der Preis für ein Abo wurde auf 33.– Fr. für 8 Wochen festgesetzt. Von Beginn an wurde der Fokus nicht nur auf eine schnelle Konversion gelegt, sondern auch auf die Stärkung der Marke «Blick».

### Lösung

Wo wird der Blick am liebsten gelesen?  
Natürlich am Stammtisch!

Der Empfänger der E-Mail findet sich am Tisch einer typischen Schweizer Beiz wieder. Auf der Landingpage [www.blick-schnupperabo.ch](http://www.blick-schnupperabo.ch) nimmt die Beizenwirtin die Bestellung für das Schnupperabo auf. Der gesamte Prozess mit Angabe von persönlichen Daten erfolgt in Fullscreen-Videosequenzen aus der Egoperspektive.

Je nach Interaktion durch den Benutzer werden unterschiedliche Sequenzen ausgespielt und nahtlos aneinandergereiht: Bei männlichen Gästen flirtet die Wirtin, saisonal erscheinen der Samichlaus, Eishockey-Spieler oder ein Fasnächtler in der Blick-Stammbeiz.

### Ergebnis

Innerhalb von zwei Monaten wurden über 800 Schnupperabos bestellt. Es wurde zudem eine Konversionsrate von exakt 10% erreicht bei Usern, welche auf die Landingpage gekommen sind und schliesslich ein Schnupperabo für 33.– Fr. gekauft haben.

[www.blick-schnupperabo.ch](http://www.blick-schnupperabo.ch)

Bitte Ton einschalten!