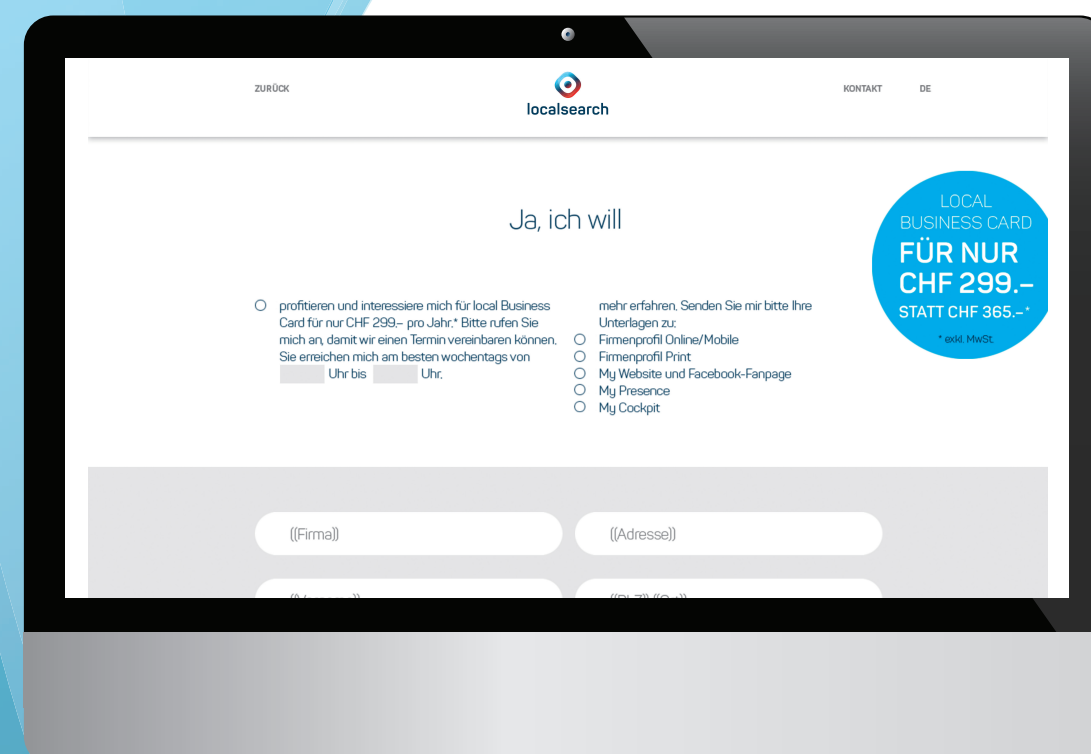


VON WEGEN «UNZUSTELLBAR»



AUFGABENSTELLUNG

«localsearch» ist die reichweitenstärkste Schweizer Verzeichnisplattform und bietet vor allem mittelständischen Unternehmen verschiedene analoge sowie digitale Plattformen und Dienstleistungen, um von potenziellen Kunden gefunden zu werden. Die galt es nun ehemaligen Kunden in Erinnerung zu rufen und sie als Kunden zurückzugewinnen.

STRATEGIE/LÖSUNG

Als Speerspitze der Win-back-Kampagne wurde ein Mailing konzipiert, das als «postalische Rücksendung unzustellbarer Sendungen» ausgestaltet war. Der Empfänger wurde also zum vermeintlichen Absender eines Briefes, den er gar nie verschickt hatte. Klingt etwas kompliziert, ist es aber gar nicht. Denn den offiziellen Post-Rücksende-Kleber «Empfänger konnte unter angegebener Adresse nicht ermittelt werden», kennt jedermann in der Schweiz. Durch die «Rücksendung» wurden die ehemaligen localsearch-Kunden sensibilisiert, dass es ihren potenziellen Kunden gleich gehen könnte und auch sie sie bereits morgen nicht mehr finden (da sie ja keinen Eintrag in den Verzeichnissen von localsearch mehr haben). Mit dem Mailing erhielten die angeschriebenen Ex-Kunden auch gleich einen persönlichen Gutschein-Code für die local-Business-Card, mit welcher sie für einen schlappen Franken pro Tag ab sofort wieder gefunden werden.

ERGEBNIS

Die Kampagne sorgte für ausserordentlich hohe Aufmerksamkeit und Brief-Öffnungsraten. So lösten 7% der angeschriebenen Ex-Kunden ihren persönlichen Code sofort ein und buchten die local-Business-Card, um wieder gefunden zu werden.