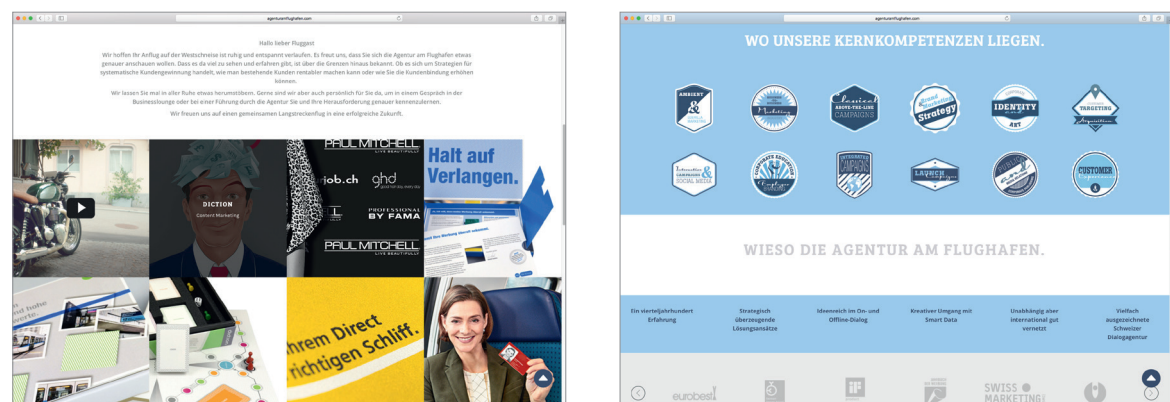
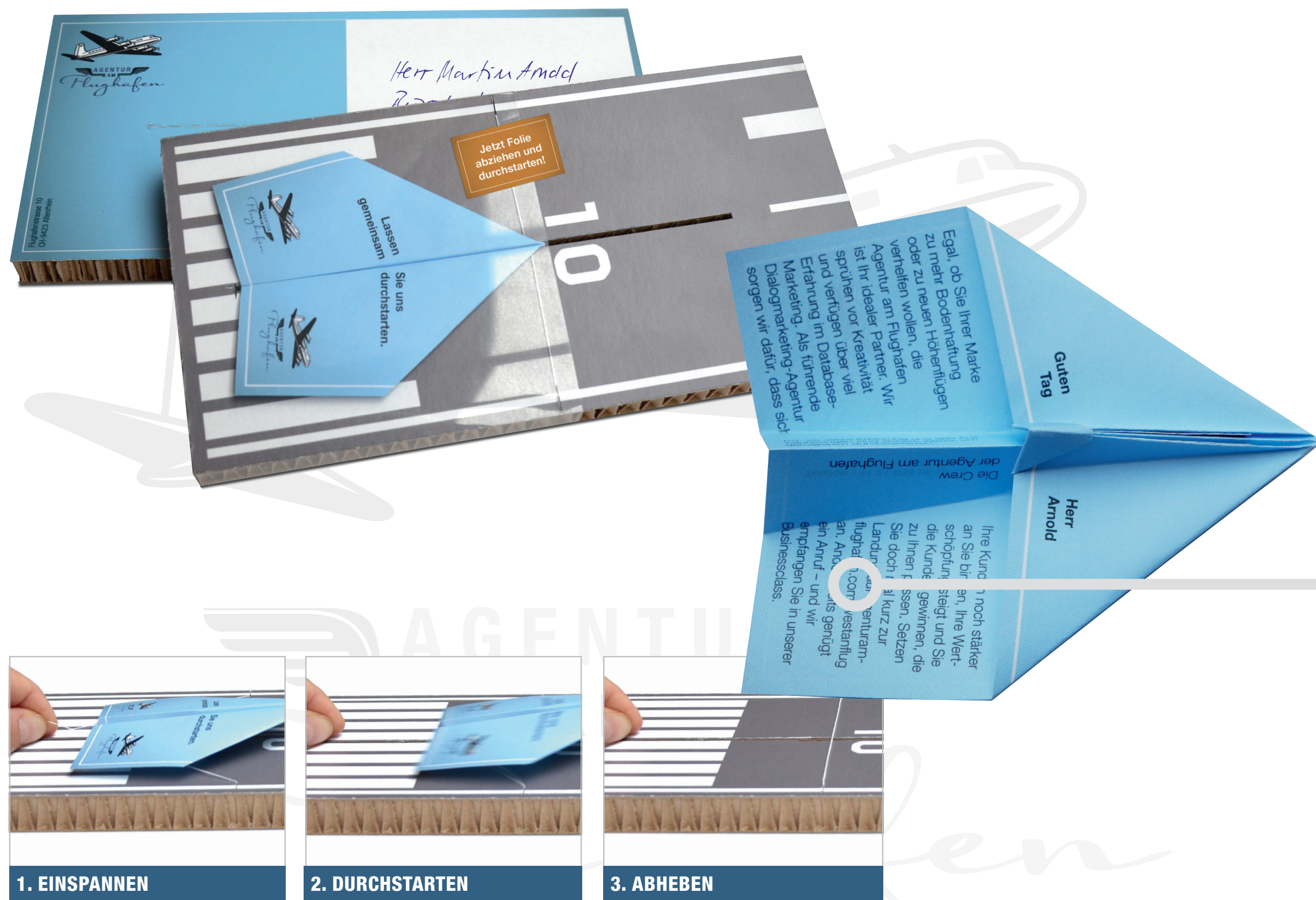


STARTRAMPE FÜR WUNSCHKUNDEN



AUFGABENSTELLUNG

Die Zeiten in denen potenzielle Kunden scharenweise mit Briefings bei Dialogmarketingagenturen ihre Aufwartung machen, sind leider vorbei. Dies spüren auch die führende Schweizer Dialogmarketingspezialisten von der Agentur am Flughafen und suchte nach einer Möglichkeit, um Wunschkunden gezielt und proaktiv zu akquirieren.

STRATEGIE/LÖSUNG

Um Wunschkunden dazu aufzufordern, mit der Agentur am Flughafen in den Dialog zu treten, wurden diese mit einem personalisierten Directmailing gezielt angesprochen. Entwickelt wurde ein offline-Approach, der online weitergeführt wurde: Branchenspezifisch getextete und personalisierte Papierflieger inklusive Startbahn und «Abschussrampe» forderten die Empfänger zum «Erstanflug» auf der eigens dafür geschaffenen «Landingpage» agenturamflughafen.ch/westanflug auf.

ERGEBNIS

Die telefonisch nachgefassten Directmailings führten zu 10 Kennenlerterminen, woraus inzwischen 2 konkrete Projekte und ein Gesamtbudget generiert werden konnten.