

PERSONALISIERUNG IST KING

PRINT-TO-WEB RATE

69.6 %



Aufgabenstellung

Alle Jahre wieder versendet die Rembrand AG an ihre Kunden kreative Weihnachtskarten in gedruckter Form. Doch für eine Kommunikationsagentur mit starker digitaler Ausrichtung musste etwas Originelleres her, um die Kunden zu überraschen und sich von der Flut der jährlichen Weihnachtsgrüsse abzuheben.

Lösung

Jeder Kunde erhielt zunächst eine gedruckte Weihnachtskarte per Post mit einer persönlichen URL (=PURL), die ihn auf seine persönliche Landingpage mit persönlichem Videogruss führte. Und jeder Videogruss war ein Unikat! Denn für jeden einzelnen Kunden nahm das jeweils zuständige Team eine individuelle Botschaft auf. In der zweiten Stufe wurde eine E-Mail an die Kunden versandt mit einem Link zu den lustigsten Outtakes des persönlichen Videogrusses. Ziel war es, die digitale Kompetenz von Rembrand auch in den Weihnachtskarten spürbar zu machen und Aufmerksamkeit unter der Flut von Weihnachtskarten bei den Kunden zu generieren.

Ergebnis

Die Weihnachtskarte erzielte eine beeindruckende **Print-to-Web Rate** von **69.6 %**. Und auch das Ergebnis der Outtakes-E-Mail überzeugte auf ganzer Linie: **57.8 % Öffnungsrate**, **79.6 % Klickrate** und jede Menge positives Feedback per E-Mail/Telefon von begeisterten Kunden, die sich schon jetzt auf die nächste Weihnachtskarte freuen.

