

Erfrischendes Sommer-Mailing



Versandhülle
entfernen ①



② Box öffnen



③ Sommerdrink
geniessen



Aufgabenstellung

Während der Sommerzeit geht es bei vielen Firmen ruhiger zu und her. Warum also diese Sommerlaute nicht nutzen und ein Mailing an die Kunden verschicken? Mit einem auffälligen Mailing möchte KünzlerBachmann Directmarketing potenzielle Kunden davon überzeugen, dass sie als erfahrener Dialogmarketing-Dienstleister der perfekte Partner sind. Im mehrstufigen Prozess soll das Mailing als Türöffner für das anschließende telefonische Nachfassen dienen – und dazu bei den Empfängern in Erinnerung bleiben.

Lösung

BUCHER SIGRIST entwickelte ein erfrischendes Mailing, verknüpft mit einer sympathischen Aktion. Das Highlight des Mailings bildete eine **knallrote Eiswürfelform**. Denn wie lässt sich die Sommerhitze im Büro besser ertragen als mit einem erfrischenden Drink? Die Botschaft lautete denn auch: **«Bereiten Sie schon mal die Eiswürfel vor, wir bringen Ihnen das Erfolgsrezept für Ihr nächstes erfolgreiches Mailing mit.»** Die Account Manager überraschten die Firmen an den Terminen mit eigens entwickelten Rezeptkarten für erfrischende Sommerdrinks sowie mit den entsprechenden Zutaten. Die Drinks wurden direkt vor Ort gemixt und gut gekühlt genossen!

Ergebnis

Die kreative Idee und Umsetzung ist bei den Empfängern sehr gut angekommen. Bei 206 versendeten Mailings konnten 14 persönliche Termine vereinbart werden. Hier spielte das Mailing denn auch seine echte Stärke aus: Auch 4 bis 6 Wochen nach Versand des Mailings erinnerten sich sämtliche Empfänger beim telefonischen Nachfassen an das Mailing. Die sympathische Aktion mit der Eiswürfelform und den Drinks stiess auf Begeisterung. Das Eis war an den Terminen sofort gebrochen. Die mitgebrachten Präsen- te verstärkten die Botschaft und hinterliessen einen bleibenden Eindruck bei den Adressaten.

künzlerbachmann
DIRECTMARKETING