

GET THE BIG PICTURE

B2B AKQUISE-MAILING 3D

AUFGABENSTELLUNG

T-Systems gestaltet die vernetzte Zukunft von Wirtschaft und Gesellschaft. Mit Standorten in über 20 Ländern ist das Unternehmen einer der weltweit führenden Dienstleister für Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT). Am Schweizer Markt ist das Unternehmen jedoch noch nicht ausreichend im Mindset der Zielgruppen verankert. Eine Kampagne soll die Awareness des Unternehmens und seiner Leistungen steigern und es als Digitalisierungs-Partner auf die Shortlist der IT-Verantwortlichen bringen. Die Aufgabe des Direct-Mailings: die Kompetenz von T-Systems im Bereich Digitalisierung überraschend zu inszenieren und einen Dialog mit IT-Verantwortlichen anzuregen.

LÖSUNG

T-Systems fügt in einem hochkreativen Prozess zukunftsweisende Einzellösungen zu einem grossen Ganzen zusammen. Das Akquise-Mailing der Multi-Channel B2B-Kampagne «Get The Big Picture» inszeniert diese ausserordentliche Leistung und macht sie auf überraschende Weise fassbar: Es vernetzt scheinbar wenig verwandte Komponenten zu einem Big Picture. Jeder Bestandteil steht für eine Leistung, die direkt mit dem Thema Digitalisierung verknüpft ist. Die Digits aus dem T-Systems Logo dienen dabei als Bindeglieder. So macht das Mailing auf einfache und überzeugende Weise deutlich, wie Digitalisierung in unserem Alltag präsent ist – und wie T-Systems einzelne IT-Komponenten zu einer innovativen Gesamtlösung zusammenfügt.

ERGEBNIS

T-Systems versendet 155 Mailings zu potenziellen Kunden – mit durchschlagendem Erfolg. Die Responsequote liegt, mit den durch das Mailing vereinbarten Gesprächsterminen, bei über 12 Prozent. Damit gelingt es, das Leistungsangebot von T-Systems zu verkaufen und die Wahrnehmung des Unternehmens als Thought-Leader und innovativer Partner der digitalen Transformation zu stärken.

