

SWICA BENEVITA

Performance-Kampagne

Aufgabenstellung

15'000 Leads für die BENEVITA Gesundheitsplattform gewinnen.
BENEVITA besteht aus der für alle zugänglichen Gesundheitsplattform und dem BENEVITA Bonusprogramm, welches SWICA Kunden vorbehalten ist.

Lösung

BENEVITA setzt sich aus den Bereichen Ernährung, Bewegung und Wohlbefinden zusammen. Dieses komplexe Angebot verlangt nach einem einfachen Zugang. Gefunden wurde dieser mit einem attraktiven Wettbewerb, bei welchem man einen Tag mit Dominique Gisin, Franco Marvulli oder Beat Caduff gewinnen konnte. Mit ebenso einfachen wie auffälligen Sujets mit den drei Protagonisten wurde der Wettbewerb auf allen Kanälen beworben. Alle Teilnehmer mussten Telefonnummer, E-Mail und Adresse angeben. Diese Leads wurden direkt an die SWICA Regionaleinheiten zur Weiterverfolgung verteilt.

Ergebnis

1. Kampagne (Off-Online)

15'334 Leads

7'797 neue BENEVITA Kunden

31.24% Conversion Rate auf der Landing-Page

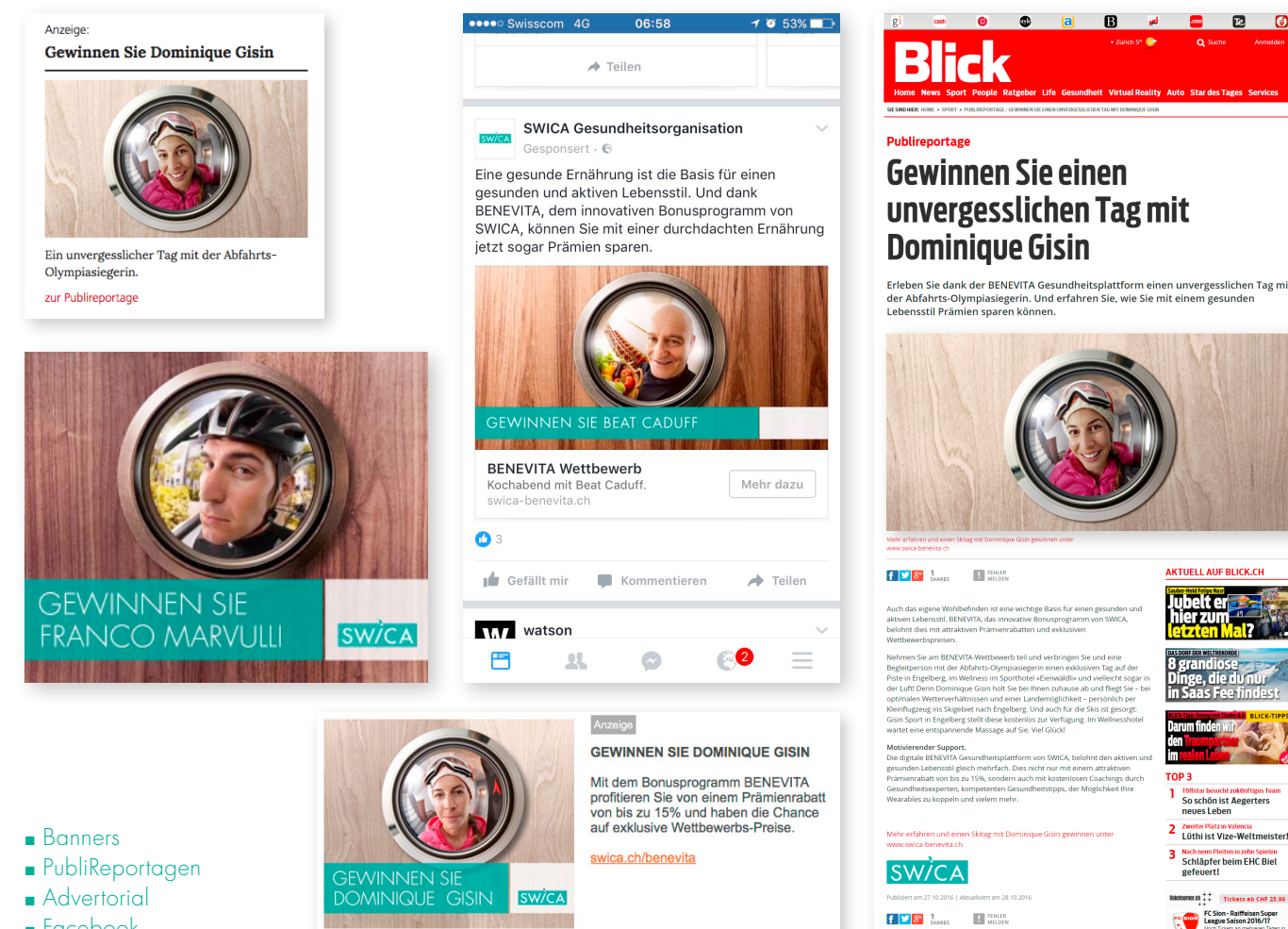
2. Gesonderte Direct Mail Kampagne mit Kooperationspartnern an 110'000 Adressen.

42'304 Leads

1'812 Neukunden-Abschlüsse

4.28% Abschlussquote

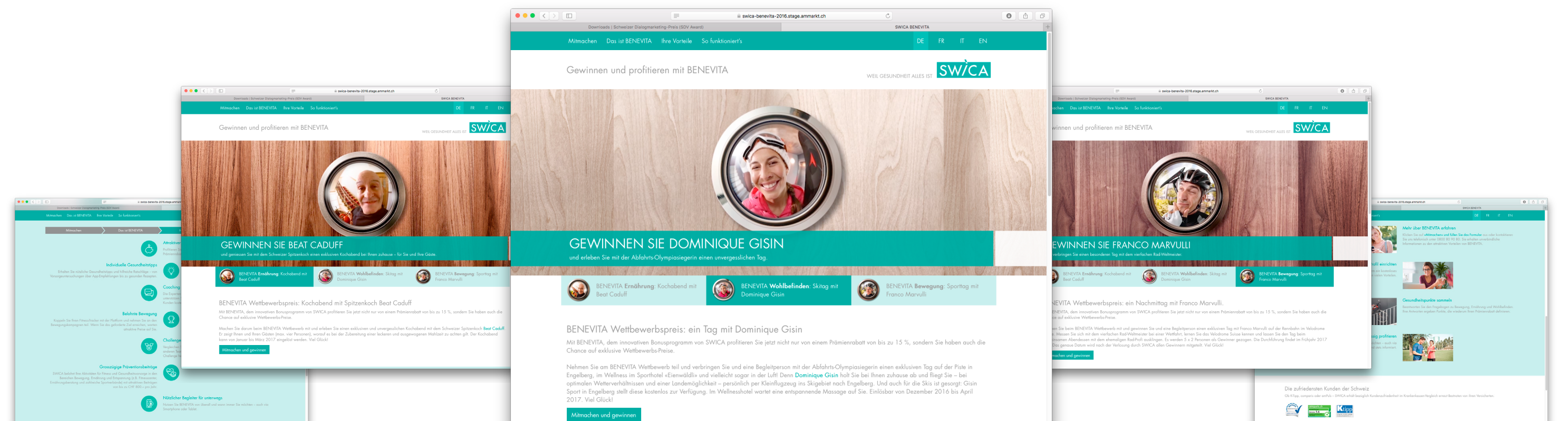
Online-Werbung



Offline-Werbung



Landing-Page



Anmeldung



Bestandeskunden
ohne Zusatzversicherung



Neukunden



Bestandeskunden
mit Zusatzversicherung

SWICA