

20%
Offertquote



Growcard



Beweisen Sie Ihren grünen Daumen.
Nehmen Sie die Herausforderung an und lassen Sie die Kresse wachsen.

Mit diesen Tipps schaffen Sie optimale Bedingungen:

- Je mehr Licht die Grow-Card erhält, desto besser.
- Tröpfeln Sie ausreichend Wasser in die schwarzen Aussparungen – aber auch nicht zu viel.
- Geben Sie jeden zweiten Tag Wasser nach.

Lassen Sie Ihr Unternehmen wachsen.



Lassen Sie Ihr Unternehmen wachsen.

Aufgabe

Im Versorgungsgebiet von ewz sind bereits nahezu alle signifikanten Geschäftskunden unter Vertrag. Eine Erweiterung des Absatzportfolios ist nur durch **Neukunden ausserhalb des Versorgungsgebiets** in grösserem Umfang möglich. Zu diesem Zweck ist ein Direct-Mailing-Versand geplant. Die ewz soll bei Unternehmen ausserhalb des ewz-Versorgungsgebiets als verlässlicher und sicherer Partner positioniert werden – mit **Fokus auf Ökologie und Energieeffizienz**. Ziel ist die Generierung von Interessenten und deren Umwandlung.

Strategie

Den Neukunden wird ewz als verlässlicher und sicherer Partner für eine **nachhaltige und 100% ökologische Strombeschaffung** vorgestellt. Die Mehrwerte eines Stromprodukts aus erneuerbaren Energien mit ökologischer Produktion werden verdeutlicht und die Einfachheit eines Wechsels zu ewz erklärt.

Die Zielgruppe soll sich aktiv Gedanken zur Strombeschaffung machen und wird aufgefordert sich als **nachhaltig handelndes und wachsendes Unternehmen** zu positionieren. Mittels einer Antwortkarte kann Infomaterial bestellt oder auch eine Kontaktaufnahme angefordert werden. Des Weiteren kann ewz per E-Mail oder per Telefon kontaktiert werden. Via Website kann direkt ein Angebot erstellt werden.

Kreation

Das Kuvert des Mailings wurde mit einer Lasche versehen, welche den Kunden durch eine kleine Spielerei sofort wissen lässt, dass ewz den 1. Rang in Energieeffizienz und erneuerbaren Energien belegt. Das Mailing besteht aus Brief und Antwortkarte. Um die Nachhaltigkeit eines wachsenden Unternehmens zu demonstrieren wurde eine **«Growcard»** beigelegt. Wenn die Löcher der abgebildeten Steckdose gegossen werden, wächst Kresse daraus hervor. **Somit kommt 100% Natur aus der Steckdose.** Diese Idee erhöht die Beschäftigungsdauer mit dem Mailing entscheidend und führte zu einem hervorragenden Response.

Ergebnis

Es wurden total 4'134 Kunden ausserhalb des ewz-Versorgungsgebietes angeschrieben. Es gingen **3.7% direkte Rückmeldungen** mittels der Antwortkarte bei ewz ein. Durch die Unterstützung eines Nachfass-Calls konnten 828 Vertragsangebote unterbreitet werden. Dies entspricht einer **Quote von 20%**. Daraus konnten insgesamt 23 neue Verträge abgeschlossen werden, was einer beeindruckenden Umwandlung von 2.7% entspricht.