

Der persönliche Berater

Aufgabenstellung

- Der Kampagnenfokus liegt auf der Akquisition von Neukunden für digitale Telefonie und Internet.
- Der persönliche Berater von upc cablecom business spielt dabei die entscheidende Rolle, da es sich um eine komplexe Materie handelt und die Umstellung auf die digitale Telefonie weitreichende Konsequenzen für ein Unternehmen mit sich bringt.
- Die zentrale Bedeutung des Beraters soll dementsprechend präsent positioniert werden.

Lösung

- Der Kerngedanke des Mailings lautet «komfortabel und sicher in die digitale Zukunft».
- Als Anreiz für den Erstkontakt dient der Beratungsgutschein – auch online auf der Landingpage.
- Die Bildwelt vermittelt die luxuriöse Situation, keinen Aufwand für den Umstieg betreiben zu müssen.
- Im Leporello wird der stärkste USP, die persönliche Beratung, dargelegt.
- Die Servicequalität wird mit dem Konzept «Guezli & Kaffee» dramatisiert (Kaffeemaschine als Early Bird).

Ergebnis

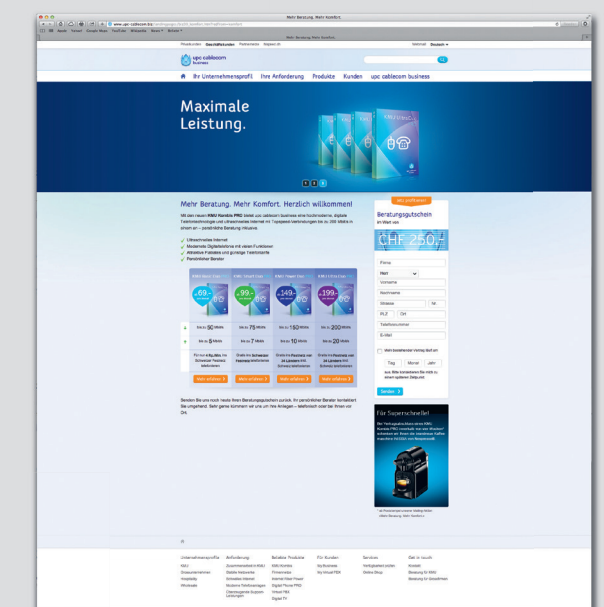
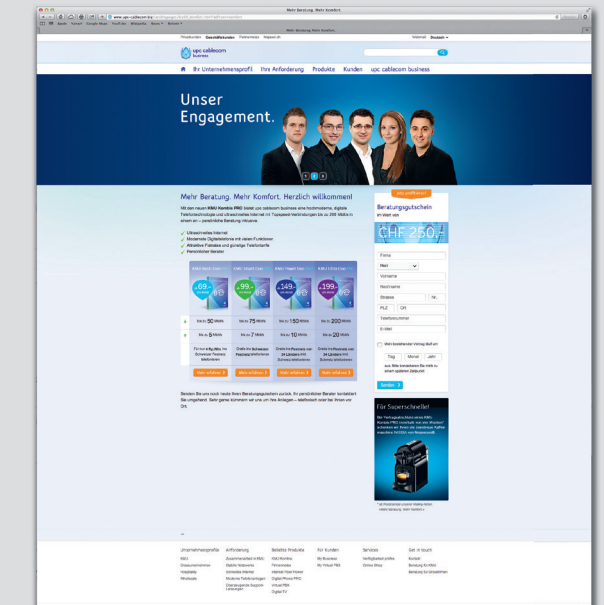
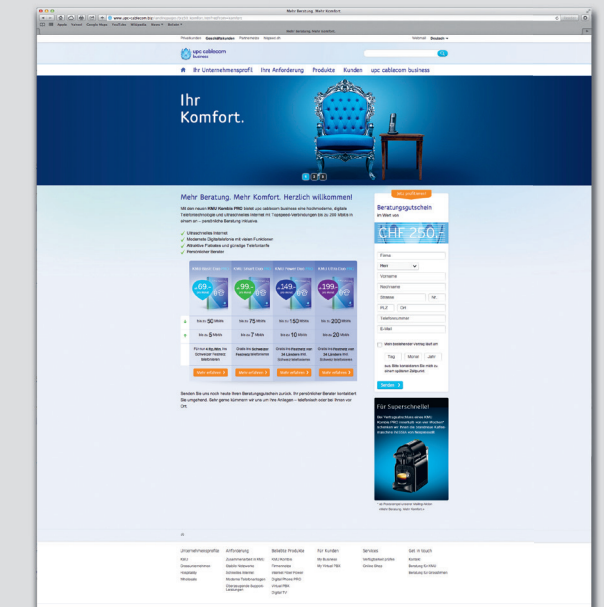
- Das Mailing mit 3D-Charakter wurde in einer Grossauflage von knapp 150 000 Stück über 7 Monate versendet.
- Durch die Incentivierung mittels Beratungsgutschein und Early Bird wurde ein überdurchschnittliches Interesse geweckt. Mit über 3000 (2% Response) potenziellen Kunden konnten Beratungsgespräche geführt werden.



In der hochwertigen Verpackung werden Brief, Folder mit eingeklebtem Leporello und «Guezli» gut geschützt als Grossauflage verschickt.



Als Anreiz für den Erstkontakt dient der Beratungsgutschein.



Auf der Landingpage findet der Mailing-Empfänger nebst Produktdetails auch einen Beratungsgutschein zur direkten Einlösung.

