

FIRST 365: EINE TYPISCHE ZUGER SPEZIALITÄT

AUFGABE

Die ICT-Firma first frame networkers wünschte sich eine Bekanntheitssteigerung der eigenen Cloud-Lösung «first 365» in der Region Zug. Dazu sollte der Kontakt zu potentiellen Neukunden gesucht werden. Zielgruppe waren ICT-Entscheider in KMUs mittlerer Grösse, für die Cloud-Lösungen aufgrund der alltäglichen Datenmengen in Frage kommen. Die Massnahme sollte einzigartig, witzig und nachhaltig daherkommen, damit sie beim Empfänger einen bleibenden Eindruck hinterlässt und nicht untergeht, da die Wahl eines Cloud-Anbieters eher ein langfristiger Entscheidungsprozess ist und das Mailing den Grundstein für eine potentielle Kundenbeziehung legen soll.

LÖSUNG/IDEE

Vermitteln sollte das Mailing, dass first 365 eine lokale Dienstleistung ist, die für den Konsumenten Sicherheit, Vertrauen und lokale Verbundenheit ausstrahlt. Diese Werte vermittelten die beigelegten Dessertkirschen im Einmachglas: regionalen Bezug, sorgfältige Verarbeitung und sichere Konservierung. So fällt das Paket einerseits aufgrund seiner Grösse und andererseits aufgrund der Firmenfarbe beim Empfänger sicher auf. Versandt wurde das Mailing an 350 IT-Entscheider in mittelgrossen KMUs in der Region Zug.

ERGEBNIS

Das Ziel, den Bekanntheitsgrad der first 365 Cloud-Services bei KMUs in der Region zu stärken und einen bleibenden positiven Eindruck zu hinterlassen, wurde erreicht. Teilweise erhielt der Kunde von Empfängern proaktiv ein Dankeschön und andererseits waren die Reaktionen beim telefonischen Nachfass positiv. Die Entscheidung für einen ICT-Dienstleister ist mit einem hohen Involvement verbunden und so ist mit einem nachhaltigen Eindruck ein Baustein für eine mögliche Kundenbeziehung gelegt. Der direkte Kontakt zu den Empfängern fand ebenfalls statt, 42 Personen nahmen am darauf folgenden Info-Event teil und aus der Nachfassaktion sind 17 Kundentermine entstanden.



1. Potentieller Kunde erhält das Mailing.

2. Beim Öffnen entdeckt der Empfänger die Dessert-Kirschen.



3. Nach dem Mailing erfolgte ein telefonischer Nachfass.



4. Interessierte Kunden erhielten eine Einladung zum Cloud-Info-Event.



5. First 365-Mitarbeiter vereinbarten Beratungsgespräche.