

Das S-Klasse-Mailing



Aufgabenstellung

Mit der S-Klasse Limousine, dem S-Klasse Cabrio, dem S-Klasse Coupé, dem GLS und Mercedes-AMG GT besitzt Mercedes-Benz gleich fünf Fahrzeuge der absoluten automobilen Oberklasse. Mit einem Mailing sollen die Modelle einer anspruchsvollen Klientel vorgestellt werden, damit sich diese im Nachgang zu einer Probefahrt anmeldet.

Lösung

Jedes Fahrzeug der S-Klasse ist ein wahres Kunstwerk. Wir finden: Es sollte auch als solches präsentiert werden. **Grosszügig, exklusiv und berauschend.** Deshalb entwickeln wir ein Mailing, das bereits vor dem Öffnen das S-Klasse-Erlebnis erahnen lässt. Hierfür sorgt der haptisch hochwertige **Versandumschlag, der durch Prägungen und Soft-Touch-Laminage, dem Lochmuster der Lederbezüge in der S-Klasse nachempfunden ist.** Ist das Mailing einmal geöffnet, fallen die **grossformatigen doppelseitigen Fotos** auf, die dank der Umsetzung als Flatbook **gänzlich ohne Falz** auskommen. Die Fahrzeuge können so deutlich eindrucksvoller inszeniert werden – eben als echte Meisterwerke automobiler Kultur.

Ergebnis

Das Mailing war ein voller Erfolg. Insgesamt konnten im ersten Qualifizierungsprozess **338 Hot Leads** (Probefahrten oder Beratungen) generiert werden. Dies entspricht einer **Conversion von 9.92%**. Durch **QualityCalls** wurden weitere **236 Hot Leads** generiert. Über alle Adressen und Kanäle konnten so **626 Hot Leads** generiert werden, was einer **Conversion von Hot Leads zu Adressen von 7.86%** entspricht.