

Mehr Vollgas

Aufgabenstellung / Zielgruppe

Bestehende TV-Kunden von upc cablecom sollen durch die attraktiven Kombi-Angebote davon überzeugt werden, auch mit Internet und Telefonie zu upc cablecom zu wechseln.

Lösung

Das Mailing holt den Kunden persönlich mit Namen dort ab, wo er ist: zum Beispiel bei TV von upc cablecom. Doch in Zukunft geht noch mehr: Mehr Freiheit mit Gratis-Telefonie und mehr Vollgas mit superschnellem Internet! Mit einer konkreten Auswahl zwischen einem Duo- bzw. einem dreifachen Kombiangebot kann der Kunde wählen, ob er auch wirklich mehr will. Dabei wird er mit grosszügigen Wechselprämien zusätzlich belohnt.

Kreation/Umsetzung

Durch das Faltkonzept und die grosszügige Bildwahl wird der Kunde Schritt für Schritt geführt - von dort, wo er als TV-Kunde herkommt zu den zusätzlichen Produkten, die er wählen kann. Durch die Personalisierung und die Bilder werden die Botschaften persönlich und emotional unterstützt: Mehr Freiheit mit dem Sprung ins Wasser und mehr Vollgas dargestellt mit dem Seifenkistenrennen.

Ergebnis

Die im Rahmen dieser Aktionen eingegangenen Abo-Bestellungen erwirtschafteten ein Vielfaches der Investitionen gemäss den internen Auswertungen. (Weitere Zahlen dürfen keine veröffentlicht werden.)

Als Responsekanäle standen das Internet sowie das Telefon zur Verfügung. Für den Wettbewerb gab es zusätzlich den Postweg.

