Vielfach mehr Verkäufe als durch Wettbewerber

Gutscheinbuch.de reaktiviert dank deal united erfolgreich ehemalige Kunden

Die Ausgangslage

Die Kuffer Marketing GmbH vertreibt erfolgreich das in ganz Deutschland beliebte Gutscheinbuch über das Internet. Ein zentraler Erfolgsfaktor ist hierbei, den Lifetime-Value der Kunden zu steigern und Einmalkäufer gezielt zu reaktivieren. Besonders erfolgsversprechend sind hierfür Emailkampagnen, da Gutscheinbuch.de über einen großen Kundenstamm verfügt.
Zusammen mit einem Wettbewerber von deal united offerierte man deshalb schon einmal in einem Mailing ein kostenloses Gutscheinbuch, als Geschenk für die Eröffnung eines Internetbankkontos. Die Anzahl der generierten Sales lag jedoch deutlich unter den Erwartungen.

Die Kampagnenstrategie

Gutscheinbuch.de war dennoch gewillt, dieses Marketingmodell ein weiteres Mal zu versuchen, diesmal zusammen mit deal united: Ein kostenloses Gutscheinbuch für den Abschluss eines Angebots bei einem Werbepartner von deal united, u.a. bei OTTO, Fonic oder myToys.
Durch ein Incentivierungsmailing, das ausschließlich an inaktive Kunden verschickt wurde, sollte deren mangelnde Zahlungsbereitschaft ausgehebelt werden.

Die Ergebnisse

Obwohl nur 40% des Kundenstamms angeschrieben wurden, konnte der Gesamtabsatz der Gutscheinbücher im Aktionszeitraum mehr als verdoppelt werden. Die Anzahl der generierten Verkäufe lag um ein Vielfaches über dem, was durch die Wettbewerberkampagne erzielt wurde. Die hohe Responserate, ausbleibende Retouren und das ausschließlich positive Kundenfeedback zeugen davon, dass die Kampagne nicht nur für Gutscheinbuch.de, sondern auch für die Empfänger ein Volltreffer war.

„Mit deal united haben wir endlich die Möglichkeit, verloren geglaubte Kunden zu reaktivieren – und somit ungeahnte Umsatzpotentiale auszuschöpfen."

Markus Himmelstoß, Kuffer Marketing GmbH,
Leiter Club und Online-Marketing

Kampagnen Facts

Merchant: Kuffer Marketing GmbH

Strategie: Incentivierung und Reaktivierung ehemaliger Kunden mit hochattraktivem Kostenlosangebot

Werbemittel: Email, Landingpage

Kampagnen Highlights

- **Vielfach mehr Verkäufe** als durch vergleichbaren Wettbewerber
- **Verdoppelung des Absatzes** der Gutscheinbücher
- Ausschließlich positives Kundenfeedback, keine Retouren