



Success Story



Success Story

Ausgangssituation:

Ein Hersteller nicht brennbarer Dämmstoffe initiierte gemeinsam mit dem Dämmstoff-Fachhandel eine Kampagne zum Thema Wärmeschutz. Im Rahmen der Kampagne setzten die Fachhändler jeweils ein Kubikmeter große Eisblöcke in einem nach Passivhaus-Standard mit Mineralwolle gedämmten Gartenhaus vier bis sechs Wochen ohne Kühlung den sommerlichen Außentemperaturen aus. In diesem Zeitraum durften Kunden wetten, wie viel Eis beim Öffnen der Häuschen noch übrig sein würde.

Herausforderung:

Für die Marketingabteilung war es zunächst eine große Herausforderung, allen teilnehmenden Unternehmen und Niederlassungen im Rahmen der Kampagne die Möglichkeit zu geben, sich mittels Ihres Unternehmenslogos grafisch in Flyer, Teilnehmerkarten, Aufkleber etc. einzubinden. Durch das Fehlen einer Datenbank bzw. eines Kampagnenmanagementsystems hätte eine Agentur Logos und Adressdatensätze in alle zur Kampagne gehörenden Produkte einfügen müssen. Die Marketingabteilung wäre für die Freigaben und Produktion entsprechender Produktauflage (gebrandete Flyer, Teilnehmerkarten, etc.) verantwortlich gewesen. Hinzu kam, dass jeder

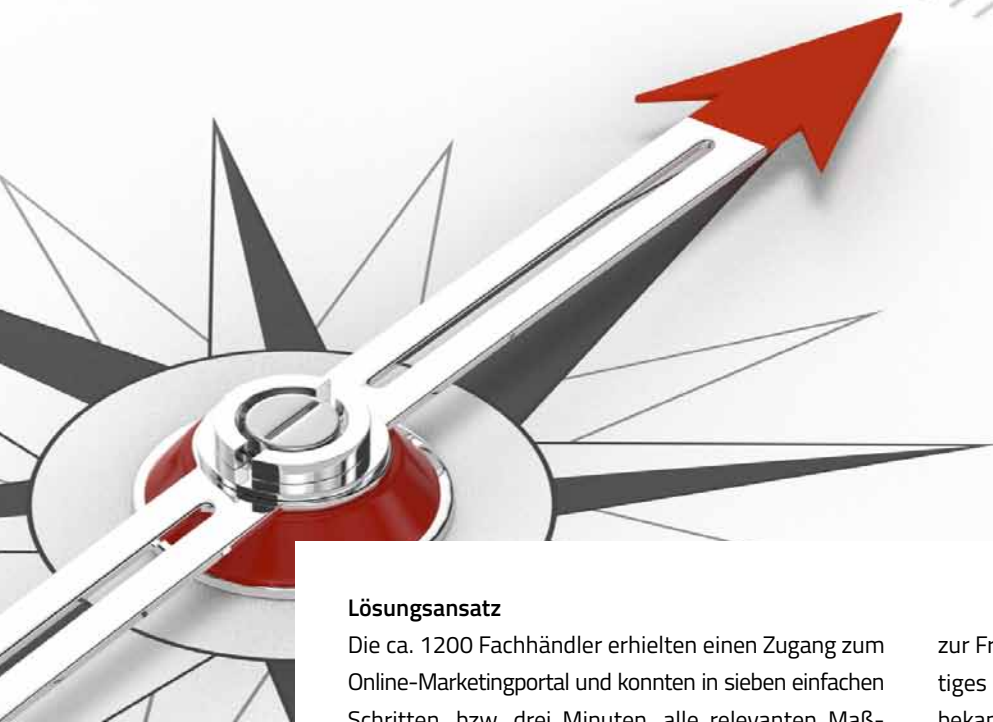
Fachhändler selbst bestimmen konnte, wann er die Kampagne starten möchte. Die Lieferung des Eisblocks bedeutete gleichzeitig den Start der Kampagne. Daher musste sichergestellt werden, dass alle „gebrandeten“ Produkte rechtzeitig, bei Eintreffen des Eisblocks, vor Ort sind. Im Spannungsfeld dazu war es für die Markeingabteilung des Herstellers wichtig, alle Kampagnenprodukte in einem Auftrag produzieren zu lassen, um so Kosten zu sparen. Eine Aufgabe, die bei 1200 Fachhändler schier unmöglich erschien.

- Fachhändler hatten keine professionelle Marketing-erfahrung (Logos wurden per Fax eingereicht)
- Koordination von ca. 1200 Fachhändlern
- Koordination der Lieferanten zur Produktion der Marketingmaterialien inklusive Presseservice
- Lieferscheinerzeugung und Reporting zur Versendung und Auslösung von Aufträgen
- Begrenzte Kapazitäten in der Marketingabteilung
- Extrem kurze Kampagnenvorbereitungszeit
- Durch den Eisblock mussten Start und Ende der Kampagne bei allen Fachhändlern tagesgenau sein
- Fachhändler konnten Startpunkt selbst bestimmen
- Hoher Agenturaufwand, d. h. hohe Kosten

ERFOLG

ERFOLG

ERFOLG



Lösungsansatz

Die ca. 1200 Fachhändler erhielten einen Zugang zum Online-Marketingportal und konnten in sieben einfachen Schritten, bzw. drei Minuten, alle relevanten Maßnahmen der Kampagne durchführen. Eine kurze und prägnante Anleitung unterstützte die Fachhändler bei der Bedienung, welche so konzipiert wurde, dass sie auch für ungeübte Internetuser selbsterklärend war.

Die Fachhändler wurden aufgefordert, ihr Logo, sofern vorhanden, durch einfaches „Drag and Drop“ in die Kampagne einzubinden und Ihre Daten zu hinterlegen. Entsprechend ein Logo nicht den Qualitätsanforderungen der Medienproduktion, erhielt der Fachhändler automatisch eine Nachricht und aktivComm unterstützte aktiv bei der Qualitätsoptimierung. Dieser Prozess musste nur einmal durchgeführt werden. Die Daten wurden automatisch im System hinterlegt, wodurch es nun möglich war, alle Kampagnenteile damit auszuzeichnen und die Daten auch für spätere Kampagnen zu nutzen. Diese Datenbank ermöglichte so die deutlich kostengünstigere Durchführung weiterer Kampagnen.

Mit dem Login des Fachhändlers wurden die benötigten Daten automatisch verknüpft. Je nach Kampagnenprodukt (Flyer, Aufkleber, Teilnehmerkarte etc.), konnten weitere Daten wie beispielsweise Adresse oder Start- und Enddatum direkt eingegeben werden. In Echtzeit erhielt der Fachhändler ein eigenes Proof-Dokument als „What-you-see-is-what-you-get-PDF“

zur Freigabe und Auswahl der Auflage bzw. ein sofortiges Download Dokument. Die Marketingabteilung bekam eine automatische Systembenachrichtigung und das Online-Marketingportal zeichnete die Bestellungen und Aktivitäten inkl. Status der Fertigstellung selbstständig auf. Die Marketingabteilung war in der Lage, auf Knopfdruck einen deutschlandweiten Überblick über den Fortschritt der Kampagne zu erhalten und ggf. entsprechende Maßnahmen zu ergreifen.

Durch den Einsatz des OMP konnten in einem Zeitraum von acht Wochen alle 1200 Fachhändler vor Ort eine erfolgreiche Kampagne durchführen. Jeder mit individualisierten Medien, Preisen, Inhalten sowie Start- und Endzeiten der Kampagne.

Die Vorteile auf einen Blick

- Null-Fehler-Produktion/Prozesssicherheit
- Zeitersparnis durch vereinfachte Prozesse
- Einhaltung des Corporate Designs
- Browsergestützt, d. h. keine Software nötig
- Individualisierbar
- Absolute Messbarkeit
- Einfaches Handling
- Erweiterbar
- Einbindung von frei wählbaren Freigabeprozessen
- „What you see is what you get“

Jetzt wetten! Wieviel Eis schmilzt? Ihr Logo

Darum geht's:

- 1 Eisblock von 1 m³
- X Wochen lang ohne Kühlung
- in einem Passivhaus mit Dämmung

Kommen Sie zur Auflösung am 15.08.11 um 12.00 Uhr

Gewinnen Sie Gutscheine und andere tolle Preise

Tipps für's Energiesparen

Die Eis-Wette
Wärmeschutz wirkt! Wetten?

Ihr Logo

Wetten Sie mit!
Vom 02.08.11 12.00 Uhr
bis 15.08.11 12.00 Uhr
Auf dem Passivhaus
in Musterort

Oder wetten Sie online!
www.musterfirma.de

Wie viel Eis schmilzt in X Wochen? Geben Sie hier Ihren Tipp ab:

Die Adresse:

Wie viel Prozent Eis sind nach X Wochen geschmolzen?
Wetten Sie mit!
Vom 02.08.11 bis 15.08.11:
Bsp. Fa. XYZ, Marktplatz in X, Straße Y Ecke Z

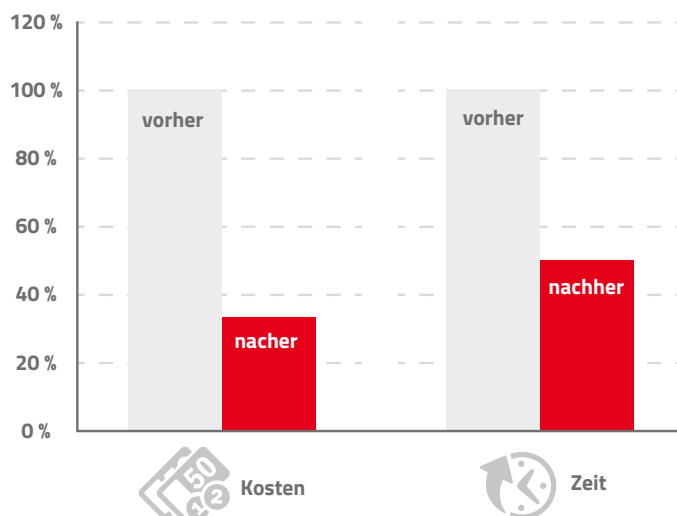
Ihr Logo

Bsp. Musterstraße 1, 00001 Musterort



Vom Eisblock über den Aufkleber bis hin zum Kampagnenflyer wurden alle Elemente der Kampagne über das Online-Marketingportal individualisiert und gesteuert.

Auswertung der Kampagne



Mithilfe des Online-Marketingportals konnte, im Vergleich zu vorherigen Kampagnen, deutliche Kosten- und Zeitersparnisse generiert werden.



aktivComm GmbH

Bruchsaler Straße 5
69469 Weinheim

Telefon +49 62 01 18 90 - 82

Fax +49 62 01 18 90 - 88

info@aktivcomm.de

www.aktivcomm.de