

Trigger-Mailings: Versteckte Umsatzpotenziale ausschöpfen

E-Mail Award 2017



Ein starkes Team

Die erfolgreiche Zusammenarbeit von eismann und promio.net



promio.net

Als Spezialdienstleister für E-Mail-Marketing und Online-Research hat die **promio.net GmbH** seit ihrer Gründung im Jahr 2000 mehr als 250.000 E-Mail-Kampagnen konzipiert und umgesetzt. Das Unternehmen verfügt damit in Deutschland als einer der Branchenpioniere über einen wertvollen Erfahrungsvorsprung in der Spitzengruppe der E-Marketing-Dienstleister. Das promio.net Geschäftsmodell basiert auf den vier Standbeinen Adressmarketing, E-Mail-Versandtechnologie, Online-Research sowie einer umfassenden Beratungsleistung. Damit bildet promio.net die komplette Wertschöpfungskette für effizientes E-Marketing ab.



eismann

Die in Mettmann ansässige **eismann Tiefkühl-Heimservice GmbH** bedient seit 1974 Kunden in ganz Deutschland. Aus über 220 Vertriebsstationen in neun europäischen Ländern und Brasilien werden mittlerweile ca. 2 Millionen Haushalte beliefert. Für eismann sind über 4700 Mitarbeiter und Partner in Europa, davon in Deutschland etwa 1100 selbstständige Handelsvertreter und mehr als 700 Mitarbeiter, tätig. eismann bietet Genuss ohne Abstriche, einfach und bequem nach Hause, in einer Qualität, auf die Verlass ist.



Die kleinen „Hürden“



Die kleinen „Hürden“

Mehr als **40%** der Transaktionen mit Kaufabsicht werden vor dem Abschluss abgebrochen!

Mögliche Gründe:

- Usability
- Versandbedingungen /Liefertermine
- Mögliche Zahlungsarten

Das Resultat: **Verlorener Umsatz**

A checkered racing flag, featuring a black and white diamond pattern, is waving vigorously against a bright blue sky filled with soft, white clouds. The flag is held by a hand visible at the bottom right corner of the frame.

Die Zielsetzung

Die Zielsetzung

- Reaktivierung der „Warenkorbabbrecher“ durch automatisch versandte Trigger-Mailings
- Steigerung der Abverkäufe
- Steigerung der Customer Retention
- Auswahl des „richtigen“ Mediums:
Bei abgebrochenen Bestellprozessen auf mobilen Endgeräten kann zudem eine Käuferinnerung per Push-Notification versandt werden.



Unsere Strategie

Unsere Strategie

Verlorene Umsätze durch automatisierte Trigger-Mailings zurückgewinnen!

Automatisierung:

- 3 Stunden nach einem abgebrochenen Bestellvorgang, erhält der Kunde vollautomatisch ein „Warenkorbabbrecher-Mailing“.
- Der Versand erfolgt ausschließlich zwischen 9:00 und 19:00 Uhr um eine maximale Sichtbarkeit des Mailings zu gewährleisten.
- Durch die Implementierung eines Messpixels auf den Transaktions- bzw. Bestellseiten des Onlineshops, gelangt der „Abbrecher“ direkt in die Auto-Kampagne und erhält das entsprechende Mailing.

Unsere Strategie

Verlorene Umsätze durch automatisierte Trigger-Mailings zurückgewinnen!

Personalisierung:

- Eine personalisierte Kundenansprache mit Bezug zum abgebrochenen Bestellvorgang erfolgt durch den „persönlichen“ Eismann.
- Individuelle Produktempfehlungen

Unsere Strategie

Verlorene Umsätze durch automatisierte Trigger-Mailings zurückgewinnen!

Aktivierung & Incentivierung:

- Call-to-Action
- Hinweis auf den herannahenden Liefertermin
- Einbettung einer Rabatt-Aktion
- Einbettung eines CSR-Elements



Das „Warenkorbabbrecher-Mailing“ im Detail

Das Mailing im Detail

Ihre Bestellung auf eismann.de ... - Die E-Mail wird nicht korrekt angezeigt? Klicken Sie [hier](#).



Ihr Team von eismann.de



zum Shop



Hallo Manfred Mustermann,

schön, dass Sie in unserem Online-Shop eine **Vorbestellung** angelegt haben. Damit Sie Ihre Lieblingsprodukte auch pünktlich zu meinem nächsten Besuch erhalten, müssen Sie Ihre Vorbestellung noch bestätigen bzw. absenden. Ich freue mich auf darauf!

Ihr Eismann, **Jan-Patrick Gödel**

› JETZT VORBESTELLEN!

› WARENKORB BEARBEITEN!

Personalisierung:

Persönliche Anrede
Bild und Signatur des „persönlichen“ Eismannes

Aktivierung:

Hinweis auf den herannahenden Liefertermin

Aktivierung:

Call-to-Action für das Abschließen der Bestellung
Call-to-Action für das Bearbeiten des Warenkorbes

Das Mailing im Detail

Persönliche Produktempfehlung

 <p>Doppelpack Vanille... 800 ml 12,36 € je 1000 ml</p> <p>9.90 EUR </p>	 <p>Vanille-Mousse... 1.200 gr 16,58 € je 1000 gr</p> <p>19.90 EUR </p>
 <p>Das Januar-Pake... 1.000 gr 13,90 € je 1000 gr</p> <p>10% Rabatt</p> <p>13.90 EUR </p>	 <p>Doppelpack Wond... 1.800 ml 6,61 € je 1000 ml</p> <p>11.90 EUR </p>

Wir erfüllen kleinen Leuten, große Wünsche!

eismann hilft e.V. hilft Kindern und Familien durch unterschiedliche Projekte.

> HELFEN SIE MIT!

Personalisierung:

Produktempfehlungen, vollautomatisch auf das jeweilige Interessenprofil zugeschnitten

Incentivierung:

Rabatt-Aktion, ein Preisnachlass von 10 % wird gegeben

Incentivierung:

CSR-Element (Corporate Social Responsibility)
→ CSR hat einen positiven Effekt auf die Kaufabsicht*

Das Mailing im Detail

Der Newsletter wurde von eismann an support@promio.net gesendet. Wenn Sie den Newsletter nicht mehr erhalten möchten, klicken Sie hier.



Tiefkühl-Heimservice GmbH

Seibelstraße 36
D-40822 Mettmann
Telefon: +49 (2104) 219-0
Telefax: +49 (2104) 219-851
E-Mail: service@eismann.de
Internet: www.eismann.de

Schon gesehen?



Ausgezeichnet



Wettbewerb
TOP SERVICE
DEUTSCHLAND
2015



© eismann 2017

[Impressum](#) | [Datenschutz](#) | [AGB](#) | [Kontakt](#)

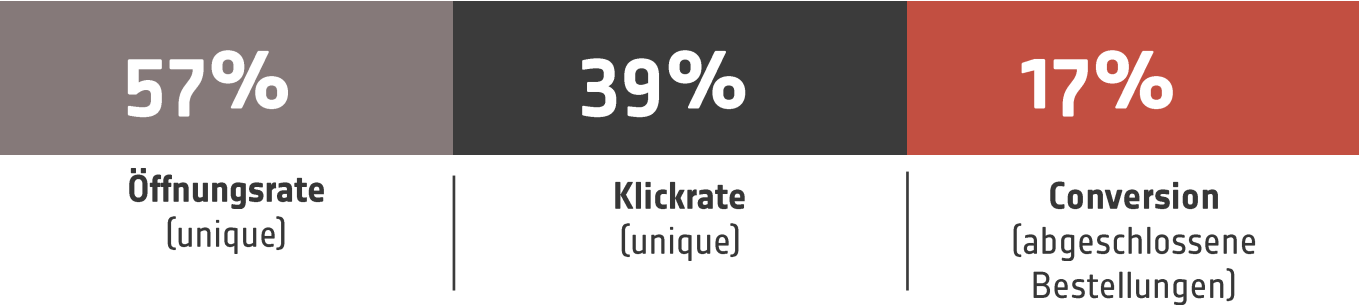
Abmeldelink

Social Media Einbettung

Auszeichnungen

Die Ergebnisse

Ein deutlicher Erfolg



Mit dem kreativen „Warenkorbabbrecher-Mailing“ konnten **17 %** der verlorenen Umsätze zurückgewonnen werden!

Credits

eismann Tiefkühl-Heimservice GmbH

- Markus Meyer, Director New Media

promio.net GmbH

- Sebrus Berchtenbreiter, CEO
- Ralf Engler, CTO
- Spiridon Dissios, Senior Key Account Manager

Hall of Fame

15 Jahre **Erfahrung**

250.000 E-Mail-Kampagnen

Zahlreiche **Awards** für

- Kampagnen
- Service
- Software

Mitgliedschaft: Certified Senders Alliance und Deutscher Dialogmarketing Verband

400 zufriedene Kunden

promio.net GmbH
e-marketing competence

Giergasse 2
53113 Bonn

fon +49 (0)228 280 77 - 00
fax +49 (0)228 280 77 - 28

<http://promio.net>
business@promio.net

