



**E-Mail Award 2020 – Einreichung in der Kategorie
„Automation“**

Über vertbaudet

- ❖ Vertbaudet ist der führende europäische Pure-Player für Kinderartikel – mit 8 internationalen Internetseiten, über 100 Mio. Besuchern und 20 Mio. verkauften Artikeln im Jahr.
- ❖ Mit großer Erfahrung und viel Kreativität entwickeln die vertbaudet-Designer in Frankreich eine einzigartige Produktpalette speziell für Kinder ab der Geburt bis 12 Jahre (und für deren Mamas).
- ❖ Das Sortiment umfasst Kindermode, Umstandsmode, Möbel, Deko, Babyartikel und Spielzeug. Vertbaudet hat europaweit 3,5 Mio. Kunden.
- ❖ Das Unternehmen wurde 1963 in Frankreich gegründet.
- ❖ Mittlerweile beschäftigt vertbaudet dort 1.200 Mitarbeiter, betreibt nahezu 80 Filialen und erzielt einen Jahresumsatz von 325 Mio. €.
- ❖ Darüber hinaus ist die Marke in Deutschland, Belgien, Frankreich, Großbritannien, Portugal, der Schweiz und in Spanien aktiv.
- ❖ Unsere Werte: Erfahrung, Kreativität und Integrität.

Herausforderungen



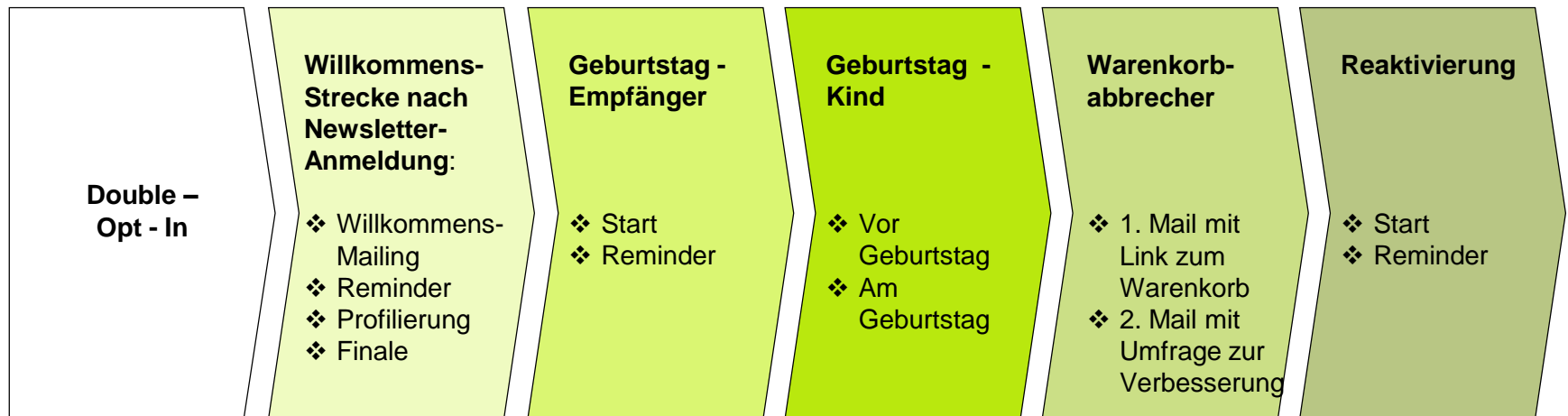
Strategische Ausrichtung

- ❖ Wir wollen unsere Zielgruppen mit der richtigen Botschaft im besten Moment erreichen um Sie zum Kaufabschluss zu bewegen.
- ❖ Neben einer klassischen Kampagnen- bzw. Aktionsbasierten Ansprache liegt unser Schwerpunkt im Newsletter-Bereich auf ereignisabhängigen und anlassbezogenen E-Mail-Strecken.
- ❖ Diese werden automatisiert sowie individualisiert an unsere Kunden versendet
- ❖ Der Einsatz von Gutscheinen und Rabatten dient dabei als weiterer Kaufanreiz.

Unterteilung der Zielgruppen

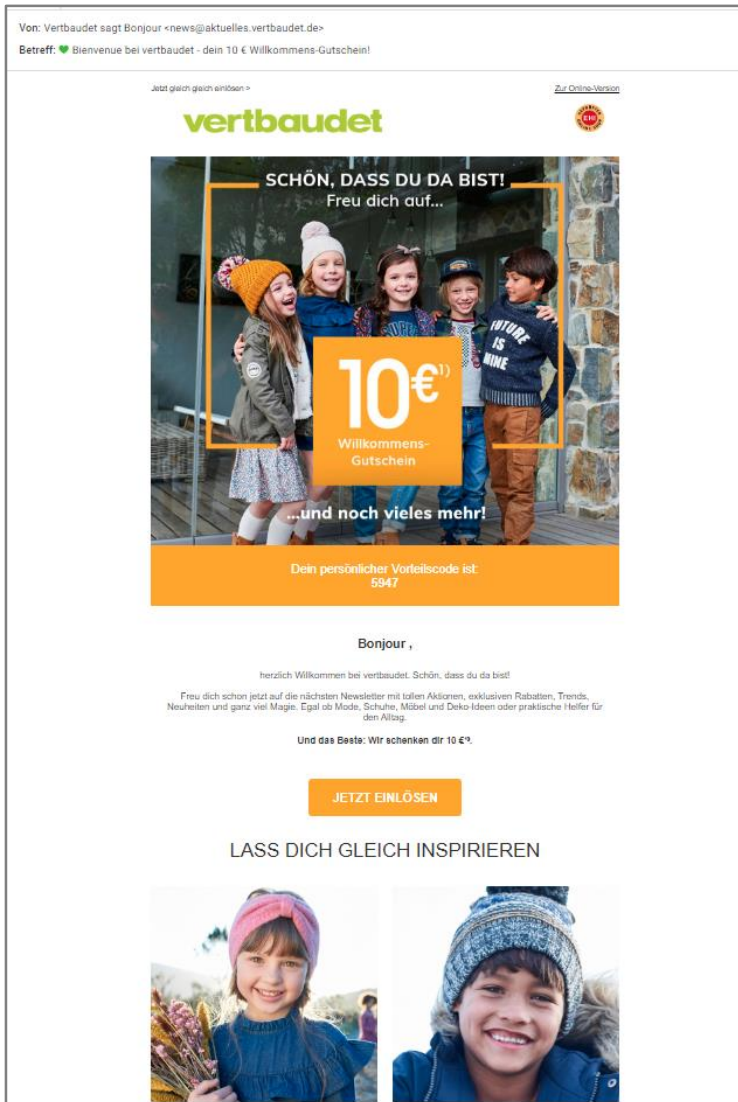
- ❖ Unsere Kernzielgruppe sind neben Schwangere vor allem Mütter mit Kindern von 0-10 Jahren. Das Alter dieser Zielgruppe liegt bei 25 – 44 Jahren.
- ❖ Diese Kernzielgruppe wird noch weiter unterteilt. Dadurch ergeben sich folgende Unterzielgruppen die für uns relevant sind:
 - Schwangere
 - Kind 0 – 3 Monate
 - Kind 4 – 12 Monate
 - Kind 1 – 2 Jahre
 - Kind 3 – 6 Jahre
 - Kind 7 – 10 Jahre

Übersicht der automatisierten, triggerbasierten und personalisierte E-Mailings



Willkommensstrecke

- ❖ E-Mailings innerhalb eines Monats nach Double-Opt-In.
- ❖ Ziele der Willkommensstrecke sind:
 - Grundsätzliche Bindung neuer Newsletter-Empfänger
 - Aufbau von Vertrauen zwischen vertbaudet als Marke und unseren Kunden
 - persönliche Ansprache für die emotionale Bindung
 - Heranführung an die Marke vertbaudet und das Produktportfolio
 - Allgemeine Profil-Anreicherung



1. Willkommens-Mail

Automatischer Versand nach Erhalt des DOI.

- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Absendername, der die neuen Newsletter-Empfänger direkt begrüßt (mit Bezug auf französische Herkunft)
- ❖ Begrüßung der neuen Kunden zum Newsletter
- ❖ Willkommens-Gutschein für den nächsten Einkauf
- ❖ Information über Inhalte der künftigen Newsletter
- ❖ Vorstellung der Sortiments-Bereiche

Von: Vertbaudet sagt Bonjour <news@aktuelles.vertbaudet.de>

Betreff: 10 € für dich, \$pers_41607\$! Dein Gutschein wurde noch nicht eingelöst.

Lass dich gleich von unseren liebevollen, französischen Designs verzaubern.

Zur Online-Version

vertbaudet



DEIN VORTEILSCODE:
5947

JETZT SCHNELL EINLÖSEN

Mädchenmode Jungenmode Babymode Kinderschuhe Kinderzimmer Umstandsmode

2. Reminder Gutschein

Automatischer Versand der E-Mail, sollte es keine Reaktion auf die erste Willkommens-Mail geben.

- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Absendername, der die neuen Newsletter-Empfänger direkt begrüßt (mit Bezug auf französische Herkunft)
- ❖ Hinweis, dass Willkommens-Gutschein noch nicht eingelöst worden ist

Von: Vertbaudet sagt Bonjour <news@aktuelles.vertbaudet.de>

Betreff: Erstelle dir dein eigenes Newsletter-Profil

UND erhalte persönliche Empfehlungen und Vorteile!

[Zur Online-Version](#)

vertbaudet



Bonjour !

Erhalte jetzt die Newsletter, die zu dir passen!



Wir sind stolz, das Abenteuer „Eltern sein“ mit dir teilen zu dürfen. Ein Profil mit **deinen persönlichen Interessen*** hilft uns, dich bei allen Herausforderungen optimal zu begleiten.

Dein vertbaudet Team

[HIER GEHT'S LANG](#)

*Alle Angaben sind freiwillig. Du kannst deine Angaben jederzeit anpassen unter „Daten ändern“. Der Nutzung für interessenbasierter Werbung kannst du jederzeit widersprechen.

3. Mail Profil-Anreicherung

Automatischer Versand der E-Mail 14 Tage nach Erhalt des DOI.

- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Absendername, der die neuen Newsletter-Empfänger direkt begrüßt (mit Bezug auf französische Herkunft)
- ❖ Newsletter-Empfänger wird aufgefordert, sein eigenes Newsletter-Profil zu erstellen (z.B. Name + Geburtstag der Kinder)
- ❖ Newsletter-Empfänger bekommt auch die Infos, welchen Vorteil das Newsletter-Profil hat
- ❖ Mit den Angaben können den Kunden personalisierte und auf deren Profil zugeschnittene Newsletter geschickt werden

Von: Vertbaudet sagt Bonjour <news@aktuelles.vertbaudet.de>

Betreff: Letzte Chance: Löse dein 10 € Willkommens-Geschenk ein, \$pers_41607\$.

Such dir und deinem Schatz schnell noch etwas Schönes aus.

[Zur Online-Version](#)

vertbaudet



DEIN VORTEILSCODE:
5947

SNUELL EINLÖSEN

¹ Bitte gib bei Deiner Bestellung den Vorteilscodc an. Gültig ab 50 € Bestellwert nach Retouren für schriftliche, telefonische oder Onlinebestellungen. Der Betrag in Höhe von 10 € wird Dir als Gutschrift gewährt. Pro Kunde nur einmal einlösbar, nicht mit anderen Aktionen kombinierbar. Keine Barauszahlung. Gültig 3 Tage ab Erhalt (Datum dieser E-Mail).

4. Finale Gutschein

Automatischer Versand der E-Mail, insofern noch kein Kauf vorliegt.

- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Absendername, der die neuen Newsletter-Empfänger direkt begrüßt (mit Bezug auf französische Herkunft)
- ❖ Hinweis, dass Willkommens-Gutschein nur noch kurze Zeit einlösbar ist

Geburtstag Newsletter-Empfänger

- ❖ E-Mailing mit Glückwünschen und Gutscheine zum Geburtstag der Mutter/ des Vaters.
- ❖ Ziele der Geburtstagsstrecke für Newsletter-Empfänger sind:
 - Erneuter Kaufanreiz mit speziellem Gutschein
 - Stärkung von Vertrauen zwischen vertbaudet als Marke und unseren Kunden
 - persönliche Ansprache für die emotionale Bindung

Von: Neues von Vertbaudet <news@aktuelles.vertbaudet.de>

Betreff: 🎁 Eine Überraschung zum morgigen Geburtstag.

vertbaudet wünscht dir alles Gute zum Geburtstag und eine schöne Feier!

[Zur Online-Version](#)

vertbaudet



BON ANNIVERSAIRE



5€¹⁾

für dich!

Dein Vorteilscode ist: 3477

Bon anniversaire, !

Morgen ist dein großer Tag.
Wir wünschen dir von Herzen schon jetzt alles Gute und möchten dir eine kleine Freude machen:
Dein persönlicher 5€*-Gutschein wartet auf dich.

JETZT GESCHENK EINLÖSEN

1. Geburtstags-Mailing

Automatischer Versand der E-Mail einen Tag vor dem Geburtstag

- ❖ Spezieller Gutscheincode
- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Persönliche Produktempfehlungen auf Basis des Browse-Verhaltens im Webshop:

HAST DU DAS SCHON ENTDECKT?



Strickjacke für Neugeborene,
Baumwolle hellgrün

14,99 €



Bodenmatratze für Kinderzimmer,
Bodenkissen blau/grün

~~39,99 €~~
35,99 €



Kinderschreibtisch Architekt Junior
weiß/natur

~~429,99 €~~
116,99 €

Von: Neues von Vertbaudet <news@aktuelles.vertbaudet.de>

Betreff: 🎁 Eine Überraschung zum morgigen Geburtstag.

vertbaudet wünscht dir alles Gute zum Geburtstag und eine schöne Feier!

[Zur Online-Version](#)

vertbaudet



BON ANNIVERSAIRE



5€¹⁾

für dich!

Dein Vorteilscode ist: 3477

Bon anniversaire, !

Morgen ist dein großer Tag.
Wir wünschen dir von Herzen schon jetzt alles Gute und möchten dir eine kleine Freude machen:
Dein persönlicher 5€-Gutschein wartet auf dich.

JETZT GESCHENK EINLÖSEN

2. Reminder-E-Mail

Automatischer Versand 3 Tage vor Ablauf des Gutscheins bei Nichteinlösung

- ❖ Reminder zum Gutscheincode
- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Persönliche Produktempfehlungen auf Basis des Browse-Verhaltens im Webshop:

HAST DU DAS SCHON ENTDECKT?



Strickjacke für Neugeborene,
Baumwolle hellgrün

14,99 €



Bodenmatratze für Kinderzimmer,
Bodenkissen blau/grün

~~39,99 €~~
35,99 €

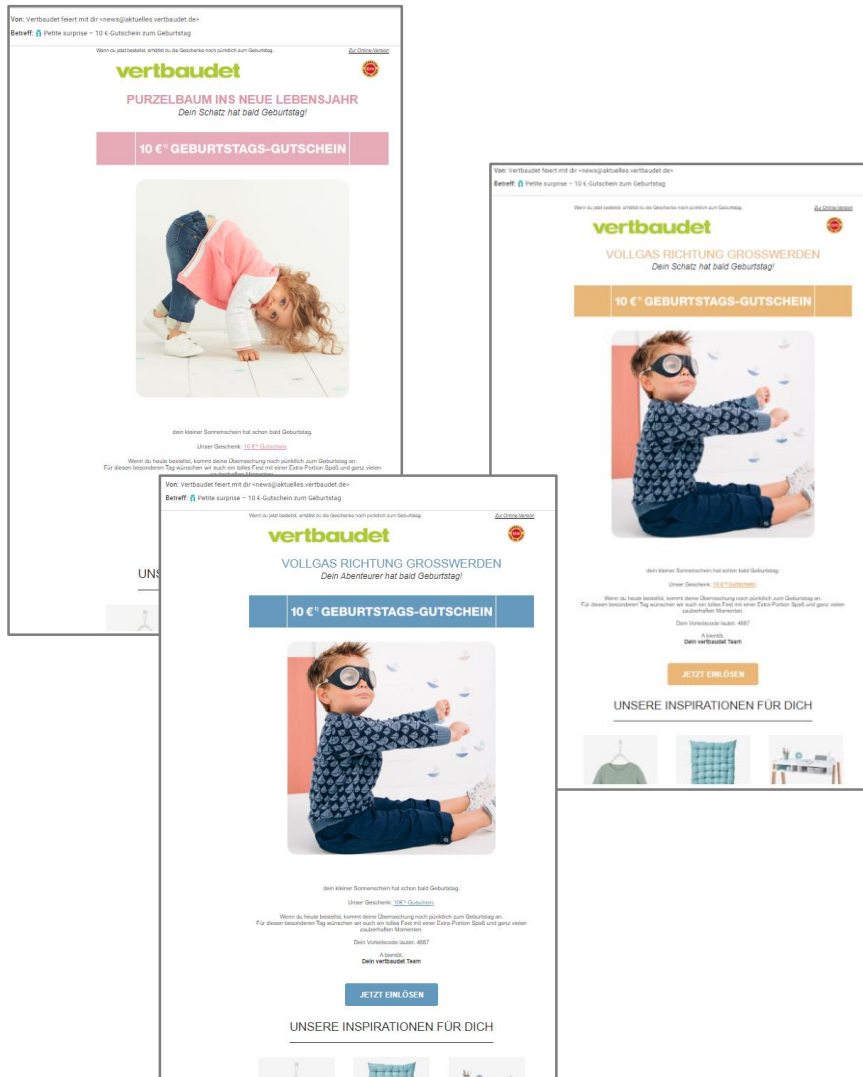


Kinderschreibtisch Architekt Junior
weiß/natur

~~429,99 €~~
116,99 €

Geburtstag Kind

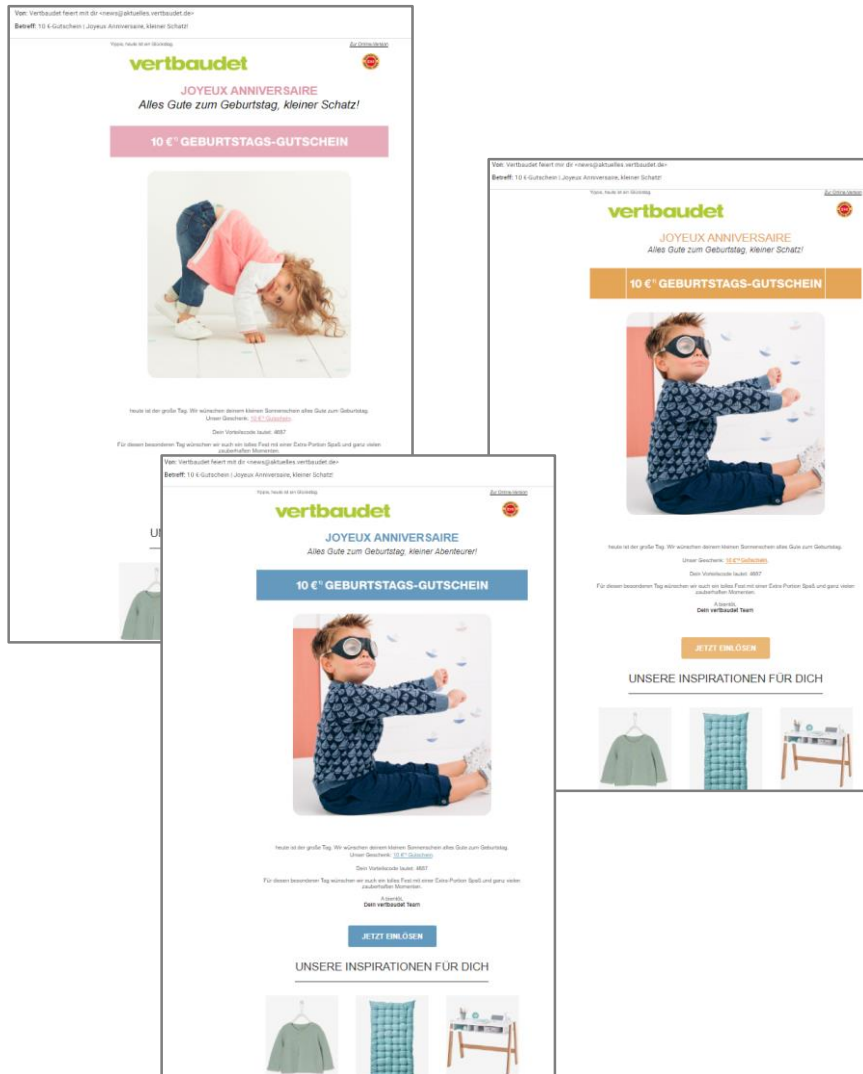
- ❖ Newsletter-Empfänger erhält Mailing mit Glückwünschen und einem Gutschein für das Kind / die Kinder
- ❖ Es gibt drei verschiedene Versionen, abhängig von dem eingetragenen Geschlecht innerhalb des User-Profiles.
- ❖ Ziele der Geburtstagsstrecke für das Kind des Newsletter-Empfängers sind:
 - Erneuter Kaufanreiz mit speziellem Gutschein
 - Stärkung von Vertrauen zwischen vertbaudet als Marke und unseren Kunden
 - persönliche Ansprache für die emotionale Bindung
 - Positionierung als Marke bei der die Kinder im Fokus stehen



1. Geburtstags-Mailing

Automatischer Versand der E-Mail 10 Werktage vor Geburtstag des Kindes (somit können die Eltern mit dem Gutschein noch ein Geschenk kaufen)

- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Gutschein als Geschenk zum Geburtstag
- ❖ Eigener Absendername für Geburtstags-Mailing der Kinder, sodass das Mailing direkt im Postfach auffällt
- ❖ Drei verschiedene Layouts; Selektionen nach
 - Mädchen
 - Jungen
 - Fallback-Version
- ❖ Persönliche Produkt-Empfehlungen
- ❖ Emotionale Ansprache zum richtigen Zeitpunkt



2. Reminder-E-Mail

Automatischer Versand der E-Mail am Geburtstag der Kinder

- ❖ Gutschein als Geschenk zum Geburtstag
- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Eigener Absendername für Geburtstags-Mailing der Kinder, sodass das Mailing direkt im Postfach auffällt
- ❖ Drei verschiedene Layouts; Selektionen nach
 - Mädchen
 - Jungen
 - Fallback-Version
- ❖ Persönliche Produkt-Empfehlungen
- ❖ Emotionale Ansprache zum richtigen Zeitpunkt

Warenkorbabbrecher

- ❖ Newsletter-Empfänger erhält Mailing, dass Artikel in den Warenkorb gelegt aber noch nicht bestellt wurden.
- ❖ Integration einer Umfrage warum die Bestellung nicht abgeschlossen wurde.
- ❖ Ziele der Warenkorbabbrecher-Mailings sind:
 - Wiederkehrende Ansprache, die zum Kaufabschluss führen soll
 - persönliche Ansprache für die emotionale Bindung
 - Information der Newsletter-Empfänger warum eine Bestellung doch nicht getätigt wurde um langfristige Learnings zur Verbesserungen zu erhalten




1. Produkte im Warenkorb, aber kein Kaufabschluss

Automatischer Versand der E-Mail an alle Newsletter-Empfänger, die innerhalb der letzten 24 Stunden einen Warenkorb mit Artikel gefüllt haben, die Bestellung aber nicht abgeschlossen haben

- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Link zum persönlichen Warenkorb
- ❖ Persönliche Produkt-Empfehlungen
- ❖ Produkt-Empfehlungen enthält hier auch Favoriten aus dem Warenkorb

Von: Neues von Vertbaudet <news@aktuelles.vertbaudet.de>
Betreff: Wie können wir uns verbessern?

Deine Meinung zählt! [Zur Online-Version](#)


vertbaudet 


**WIE KÖNNEN WIR
UNS VERBESSERN? !?.**


dein Feedback ist uns sehr wichtig. Du hast vor kurzer Zeit deine Favoriten aus dem Warenkorb nicht bestellt. Verrätst du uns die Gründe dafür? Wir wollen dir ein perfektes Einkaufserlebnis bieten, mit dem du rundum zufrieden bist. Beantworte uns einfach 3 kurze Fragen. Die Umfrage geht schnell und dauert nur wenige Minuten.





Merci
Dein vertbaudet Team

JETZT TEILNEHMEN

 **NUR 3,95€ VERSANDKOSTEN**
Kostenlose Rücksendung

 **SICHER EINKAUFEN**
Objektiv durch EHI geprüft

 **SICHER BEZAHLEN**
Mit PayPal & Kreditkarte

DU FINDEST UNS AUCH AUF     **BLOG**

[Abmelden](#) > [Daten ändern](#) > [Kontakt](#) > [Datenschutz](#) > [AGB](#) > [Katalog anfordern](#) >

Verantwortlich für diesen Newsletter ist:
Vertbaudet Deutschland GmbH | Sitz: Fürth/Bayern | Kurgartenstraße 37 | 90782 Fürth
Geschäftsführer: Marc Schmid | Amtsgericht Fürth | HRB 10908 | Steuer-Nr. 218/117/41844
USt-ID DE 814 798 643

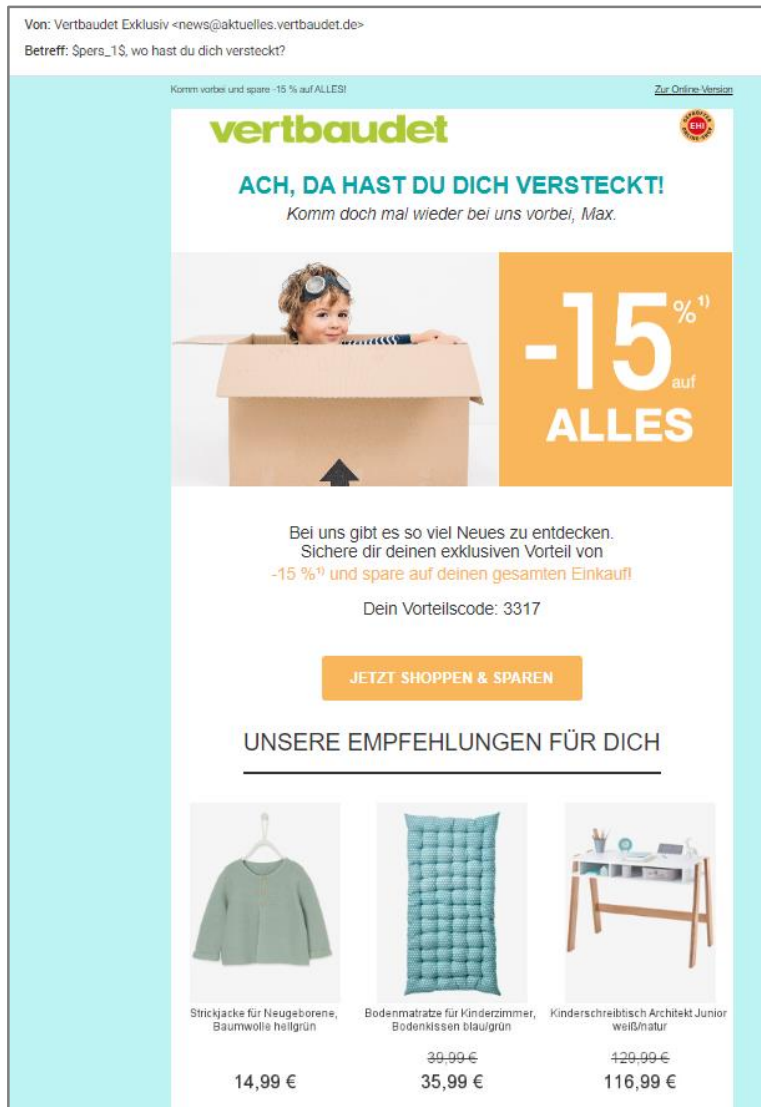
2. Feedback einholen

Automatischer Versand der E-Mail an alle Newsletter-Empfänger, die innerhalb von drei Tagen nicht auf das Warenkorb-Abbruch-Mailing reagiert haben.

- ❖ Persönliche Ansprache
- ❖ Umfrage, warum der Kauf nicht abgeschlossen wurde. Dadurch kann der Kunde ein direktes Feedback geben.

Reaktivierung

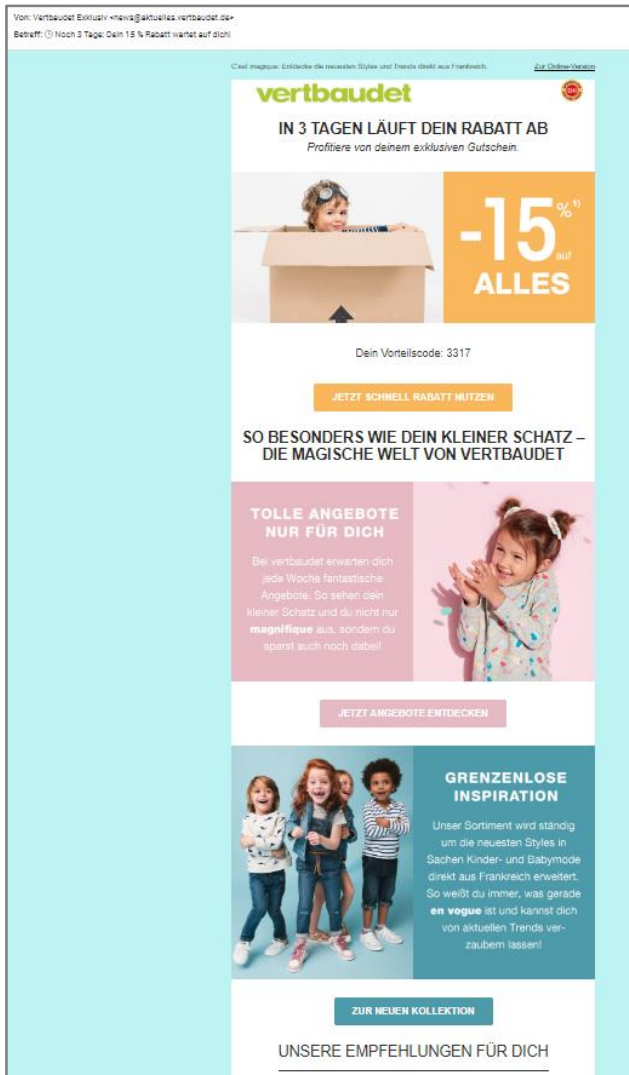
- ❖ Reaktivierung-Mailings nach einer zu definierenden Zeit an Inaktivität bei Bestellungen
- ❖ Ziele der Reaktivierungs-Mailings sind:
 - Wiederkehrende Ansprache
 - Reaktivierung von Kunden die schon länger nicht bestellt haben
 - persönliche Ansprache für die emotionale Bindung



1. Ansprache von inaktiven Newsletter-Empfängern

Automatischer Versand der E-Mail an alle Newsletter-Empfängern, deren letzte Bestellung 111 Tage zurück liegt

- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Absendername, der zeigt, dass es sich hier um eine exklusive Aktion handelt
- ❖ Persönliche Produkt-Empfehlungen
- ❖ Exklusiver Vorteil zum Kaufanreiz
- ❖ Emotionale Ansprache zur Kundenbindung
- ❖ Anderes Layout (blauer Hintergrund), das sonst nicht verwendet wird. Dient zur Wiedererkennung der Reaktivierung-Mails und der Exklusivität/Besonderheit



2. Wiederholung der Reaktivierung

Automatischer Versand der E-Mail 7 Tage nach erster Reaktivierungsansprache, wenn keine Reaktion erfolgte.

- ❖ Persönliche Ansprache mit Vornamen
- ❖ Absendername, der zeigt, dass es sich hier um eine exklusive Aktion handelt
- ❖ Reminder Exklusiver Vorteil zum Kaufanreiz
- ❖ Hinweis auf Aktionen/Rabatte und Neuheiten/Inspirationen zur Kaufanregung
- ❖ Persönliche Produkt-Empfehlungen
- ❖ Emotionale Anspreche zur Kundenbindung
- ❖ Anderes Layout (blauer Hintergrund), das sonst nicht verwendet wird. Dient zur Wiedererkennung der Reaktivierung-Mails und der Exklusivität/Besonderheit

Bisherige Erkenntnisse

- ❖ Zeitersparnis in der Newsletter-Erstellung.
- ❖ Steigerung der Effizienz und Effektivität.
- ❖ Extrem positive Auswirkung auf sämtliche KPIs. Erhöhung besonders in den Bereichen der Öffnungsrate, Klickrate, Conversionrate und Abmelderaten.
- ❖ Steigerung der Overall-Performance, auch im Vergleich zu klassischen Kampagnen-Newslettern.
- ❖ Möglichkeit der individuelle Bearbeitung und nachhaltigen Qualifizierung der Leads.
- ❖ Steigerung der Relevanz für die Kunden - Kundenbindung
- ❖ Individualisierte E-Mailings, welche der jeweilige Empfänger passend zu seiner aktuellen Situation erhält.

VIELEN DANK!