

Ich sage, was ich wann will!

Das richtige Angebot am richtigen Ort zur richtigen Zeit.

Oft trudelt ein Angebot zu einem Zeitpunkt ein, wenn es schon nicht mehr von Interesse ist. Schade eigentlich. Aber was, wenn es möglich wäre, ein Angebot mit 100%iger Relevanz zu versenden? Was, wenn dieses Angebot nur wirklich jene erhalten, die genau jetzt nach genau diesem Angebot suchen? Dann ist man Teil der Tarif-Kommunikation von Drei.

Öffnungsrate: bis zu 74,3 %

Klickrate: bis zu 22,9 %

1. Identifizierte Interessenten surfen zu definierten High-Interest-Themen



2. Verhaltensbasierte Zielgruppendefinition

- High interest
- Medium interest
- Low interest

3. Filtern der Zielgruppe nach Relevanz: High und medium Interessierte rücken in den den Mittelpunkt



4. Angebote werden zielgenau zugeschnitten und an die verhaltensgenerierte Zielgruppe versendet

