



*Weil's passt!*

CUSTOMER LOYALTY & LIFECYCLE  
VEREINT IN DER ADLER E-MAIL-KOMMUNIKATION





## KURZPORTRAIT ADLER

---

# ÜBER ADLER

---

Traditionsunternehmen seit über 70 Jahren mit ca. 3.800 Mitarbeitern

172 Filialen, davon 143 in Deutschland, 24 in Österreich, 3 in Luxemburg, 2 in der Schweiz, sowie einem Online-Shop und einer App

Dank 70-jähriger Tradition mit hoher Kundenbindung Marktführer in dem kaufkraftstarken Segment der Altersgruppe ab 55 Jahre

2020 feiert ADLER 10 Jahre Online-Shop

ADLER betreibt seit 2008 E-Mail-Marketing und entwickelt dieses im Sinne des Kunden stetig weiter.

## ADLER E-MAIL

---

2019: Versand von 863 Newslettern, 12 Marketing-Automationen

On- und Offline Verknüpfung durch eine ganzheitliche Omnichannel-Strategie – Kundenkarten-Nutzer werden ganzheitlich und über alle Kanäle angesprochen.

ROPO- und Loyalty-Effekte werden durch den Newsletter nachweisbar gemacht.

## JESSICA KREBS

---

Seit 2007 bei ADLER

Teamleiterin Digitales Marketing seit Juni 2016

Verantwortlich für E-Mail-Marketing, E-Mail-CRM, Social-Media-Kanäle, Lokales Marketing

Auf- und Ausbau E-Mail-Marketing seit 10 Jahren



A photograph of a red sign with the word 'NAYOKI' in white, mounted on a wall made of cork. The sign is rectangular with rounded corners. The background shows a textured cork wall and a white staircase railing on the right side.

**NAYOKI**

KURZPORTRAIT NAYOKI

---

HEADQUARTER

# MÜNCHEN

Unsere Heimat ist München – und in ganz Europa sind wir zu Hause



## ÜBER NAYOKI

Agentur für digitales Business seit 2004

Betreut ADLER seit 2018 im E-Mail-Marketing und seit 2010 im Performance-Marketing

Mehr als 150 zufriedene Kunden

Expertise für FMCG, Fashion, Beauty und Lifestyle

## CRM BEI NAYOKI

### IT-Architekt:

- Zusammenführen von komplexen Datenquellen
- Konzeption und Automation von Prozessen
- Individuelle Lösungen statt Standardpakete

### CRM-Spezialist:

- Anwendung und Verknüpfung von geeigneten Tools im E-Mail-Marketing
- Konzeptionelle Kreativität und grafische sowie textliche Ausgestaltung
- Analysieren von Datenquellen und Konzeption von Datenflüssen

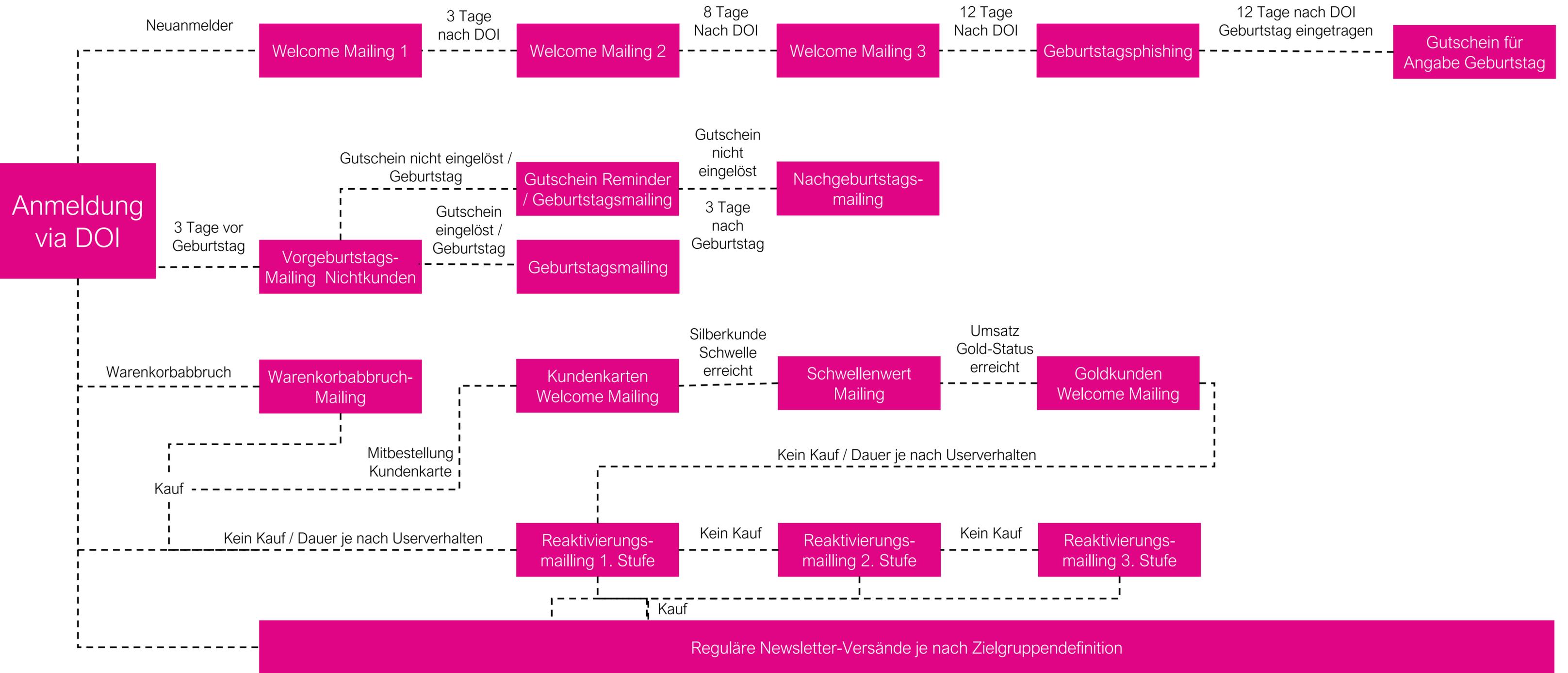




# ADLER NEWSLETTER LIFECYCLE

---

# ADLER NEWSLETTER LIFECYCLE





# ADLER KUNDENKARTE

---

# ADLER KUNDENKARTE



3 Status:  
Nichtkunde, Silber & Gold  
(Vorteile erweitern  
sich mit Status)



Punkte können beim  
Einkauf als Geldwert  
eingelöst werden.  
(100 Punkte = 1 €)

Ca. 3,2 Mio.  
Kundenkartenbesitzer



Bei jedem Einkauf  
werden automatisch  
Punkte gesammelt.  
(3 Punkte für 1 €)





DER CASE:  
INTELLIGENTE VERKNÜPFUNG DER  
KUNDENKARTE MIT DEM E-MAIL LIFECYCLE

---



# ZIELSETZUNG

Mit **userzentrierter** E-Mail-Kommunikation die **Loyalität** von Kunden gegenüber **ADLER** steigern – darauf zielen wir mit der Integration der Kundenkarte in einer **ganzheitlichen CRM-Strategie** ab.

**Kreative** Kampagnen-Ansätze, detailliertes Data-Management und **intelligenter** Tool-Einsatz haben uns bei dieser Herausforderung unterstützt.

**Das Ergebnis: nachhaltige und langlebige** Kundenbindung, die durch die Dynamisierung und Personalisierung der Kundenkommunikation aufrecht erhalten werden kann.

# PROZESSE & DATENARCHITEKTUR

## ADLER KIS – Internes Kundenmanagement

Registriert alle Kaufdaten und dynamische Daten wie Punktestand, Kundenkarten-Status und speichert diese ab.

## Nayoki – Datenverarbeitung und -aufbereitung

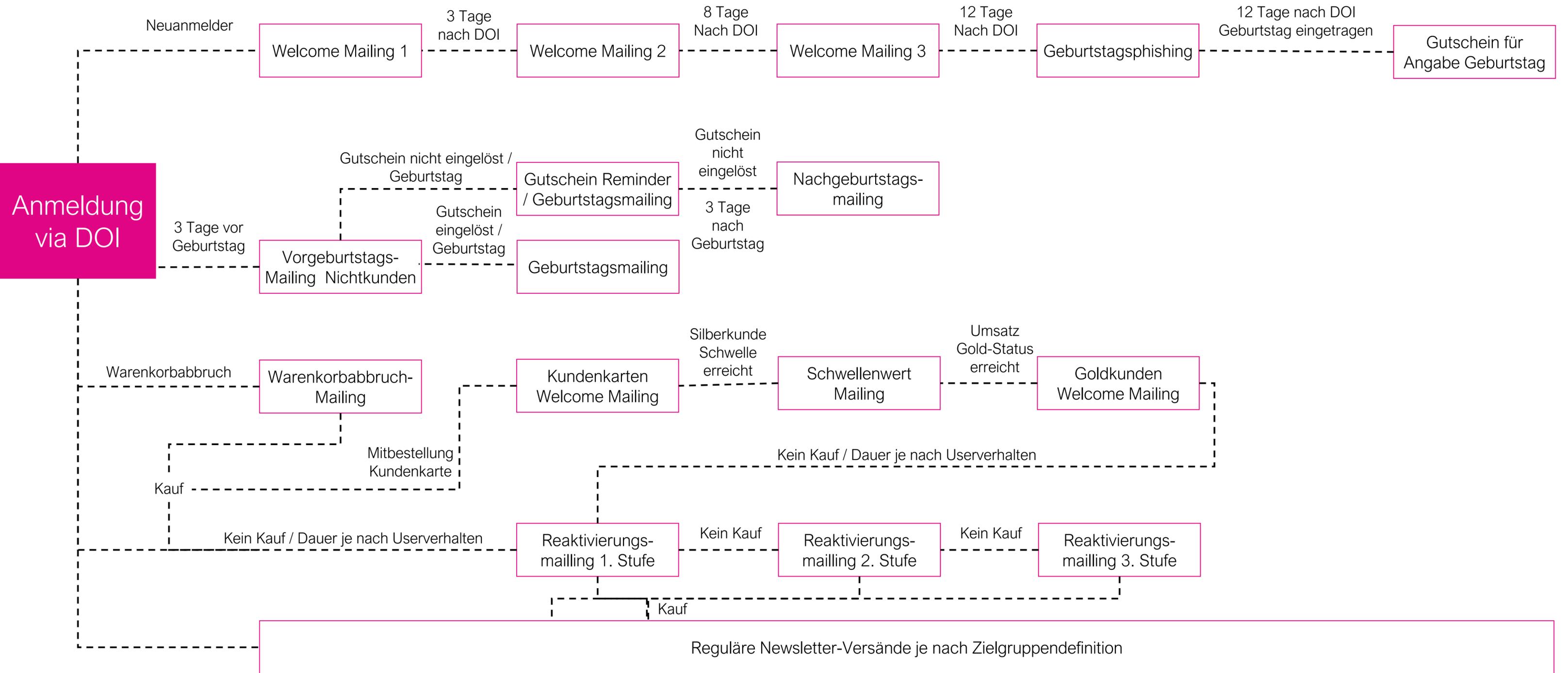
Verarbeitet alle Daten aus KIS und Maileon im Rahmen eines Synchronisationsprozess – errechnet wichtige Daten wie Schwellenwerte zum nächsten Status, Punktestand-Geldwerte, Warenkorb-Summen in Verrechnung mit dem Punktestand etc.

## Maileon – E-Mail-Marketing-Tool

Hier landen die verarbeiteten Daten aus dem KIS, die E-Mail-Kommunikation wird mithilfe dieser Daten hier zentral abgewickelt. Zusätzlich kann der Newsletter-Empfänger über ein angebundenes Datenändern-Formular seine Kundenkartennummer hinterlegen, welche dann im Maileon gespeichert und ins KIS für eine Validierung zurücksynchronisiert wird.



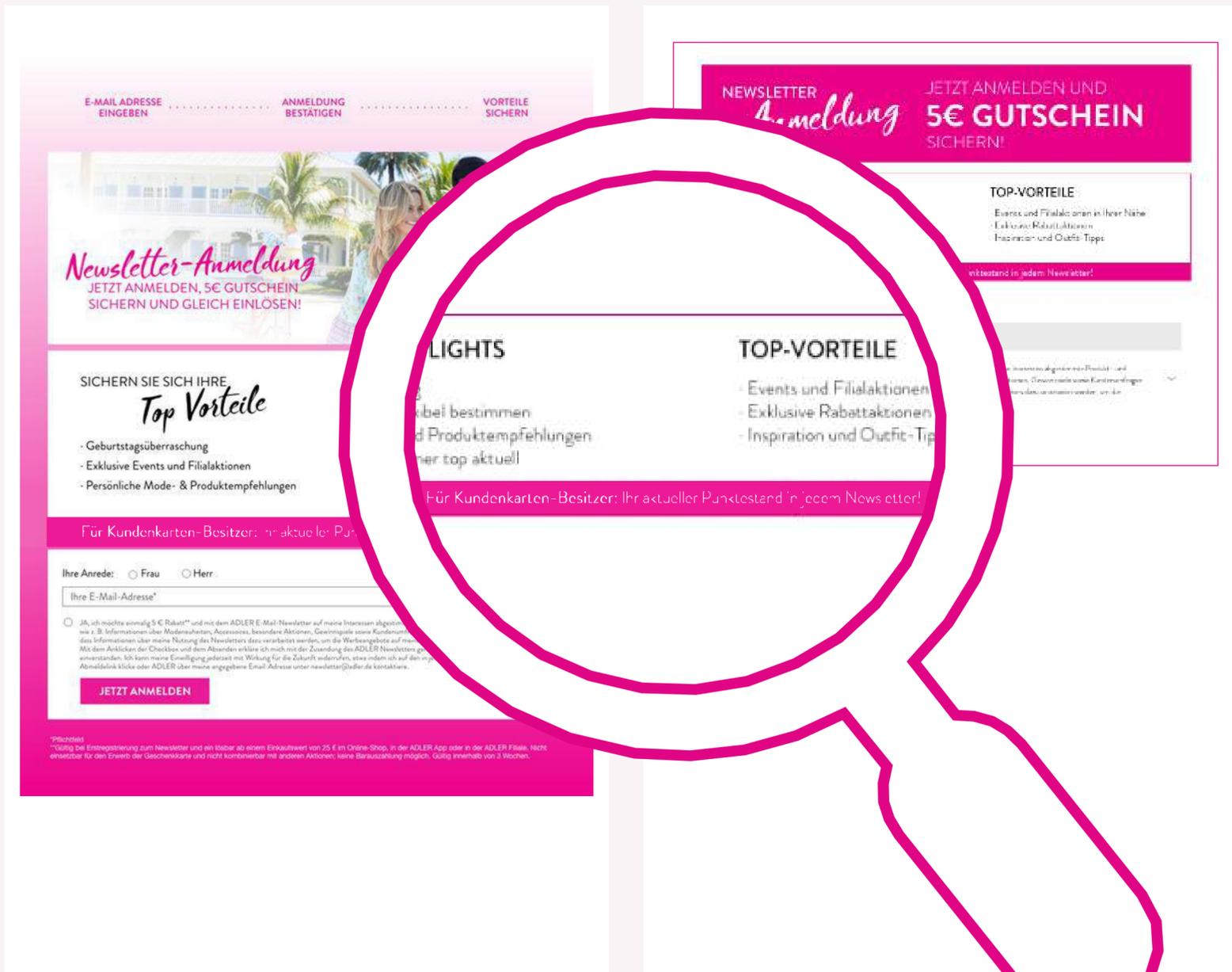
# ADLER NEWSLETTER LIFECYCLE



# ANMELDUNG

Anmeldeseite

Sticky Ad



## Beschreibung:

Schon bei der Anmeldung zum Newsletter werden der **aktuelle Punktestand und die Kundenkarteninformationen**, die in jedem Newsletter zu finden sind, deutlich als Vorteil hervorgehoben. Für den User und gerade auch für langjährige Kunden ist das noch mehr Motivation, sich für den Newsletter anzumelden.

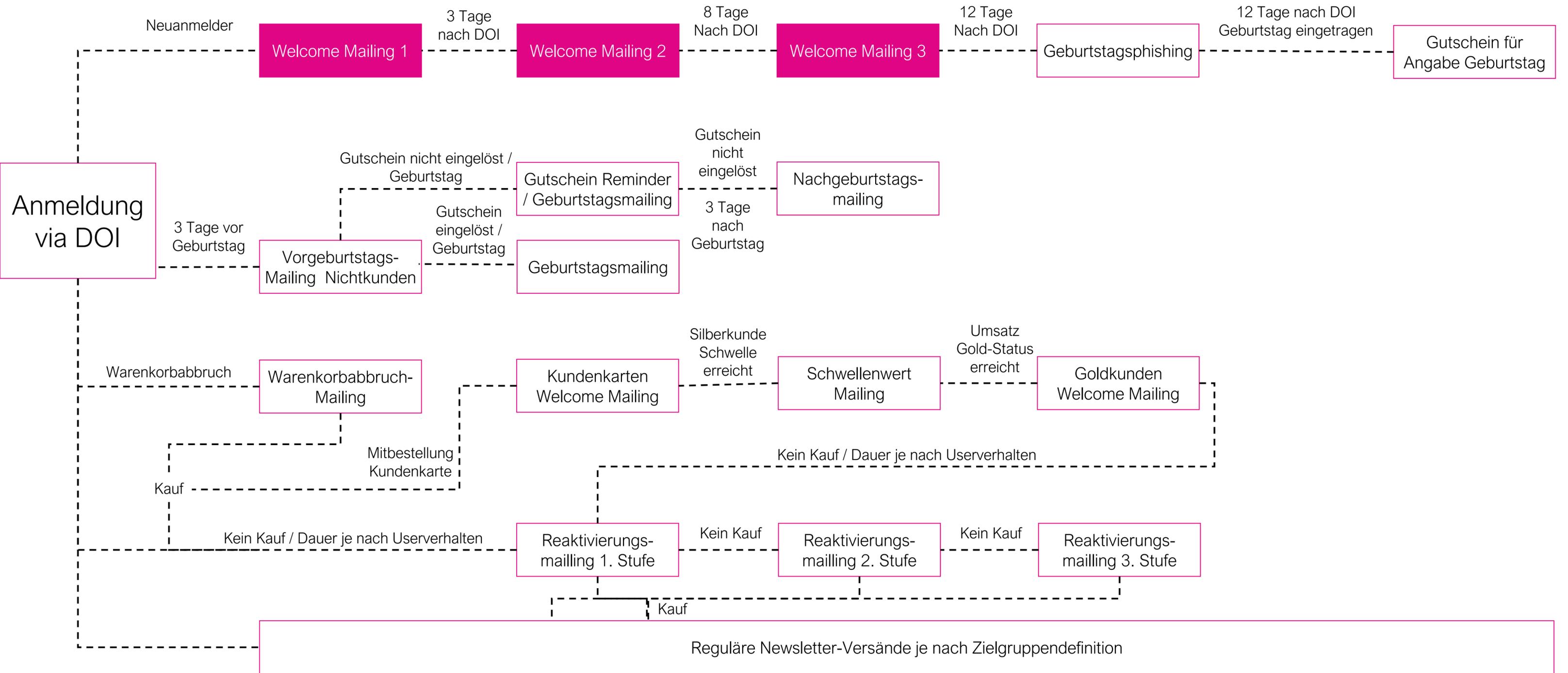
# UMWELTFREUNDLICH: KAMPAGNE FÜR KUNDENKARTENNUTZER



## Beschreibung:

Kundenkartennutzer werden meist auch **per Post** zu ihren Kundenkarten-Informationen angeschrieben. Hier versuchen wir, den User durch eine Nachhaltigkeitskampagne **langfristig zu digitalisieren** und damit mehr **Leads aus dem treuen Kundensegment** zu generieren.

# ADLER NEWSLETTER LIFECYCLE



# WELCOME

Mailing 1. Stufe\*:  
„Willkommen, Frau  
Mustermann: Hier ist Ihr  
5 € Gutschein!“

Mailing 2. Stufe\*:  
„Ihr neues Lieblingsteil  
ist...“

Mailing 3. Stufe\*:  
„Wir möchten Sie näher  
kennenlernen, Frau  
Mustermann!“

**SICHERN SIE SICH JETZT 5 Euro Rabatt!**  
Persönlicher Gutscheincode: XYZ  
JETZT EINLÖSEN >> COUPON DRUCKEN >>

**SICHERN SIE SICH JETZT 5 Euro Rabatt!**  
Persönlicher Gutscheincode: XYZ  
JETZT EINLÖSEN >> COUPON DRUCKEN >>

**JETZT PROFIL VERVOLLSTÄNDIGEN & profitieren!**

Liebe Frau Mustermann,  
in unserem Newsletter möchten wir Sie inspirieren: mit unserer Mode, persönlichen Styling-Tipps und maßgeschneiderten Outfit-Ideen.  
Damit wir unsere Themen noch individueller auf Sie zuschneiden können, möchten wir Sie gerne **noch besser kennenlernen**. Verraten Sie uns doch ein bisschen mehr über Sie und Ihre Interessen!

**IHRE VORTEILE, WENN SIE IHR Profil vervollständigen**

- Eine persönliche Geburtstagsüberraschung
- Mode-Interessen: Passgenaue Angebote
- PLZ & Ort: Angebote & Events in der Nähe
- Kundennummer: Infos & Vorteile

**SIE HABEN eine Kundenkarte?**  
Entdecken Sie Ihren aktuellen Punktstand in jedem ADLER Newsletter!  
JETZT KUNDENNUMMER EINTRAGEN

## Beschreibung:

In den Willkommens-E-Mails soll die Kundenkarte bereits direkt als Vorteil hervorgehoben werden – für die Kunden ist der **aktuelle Punktstand** in den Newslettern fester Bestandteil und Anreiz, den Newsletter zu abonnieren. Damit werden die Kundenkarten-Nutzer erfolgreich dazu aufgefordert, die Kundenkarten-Nummer anzugeben, was im Datensynchronisationsprozess mit dem ADLER Kundensystem bei der **Anreicherung aller Kundendaten** von großem Vorteil ist.

Die Newsletter werden automatisiert versendet.

\* Darstellung der Mailings am Beispiel der Personalisierung nach Anrede „Frau“. Personalisierung nach Anrede „Herr“ ist ebenfalls vorhanden.

# DIE ZAHLEN PASSEN!

Öffnungsrate

Ø 50 %

Klickrate

Ø 18 %

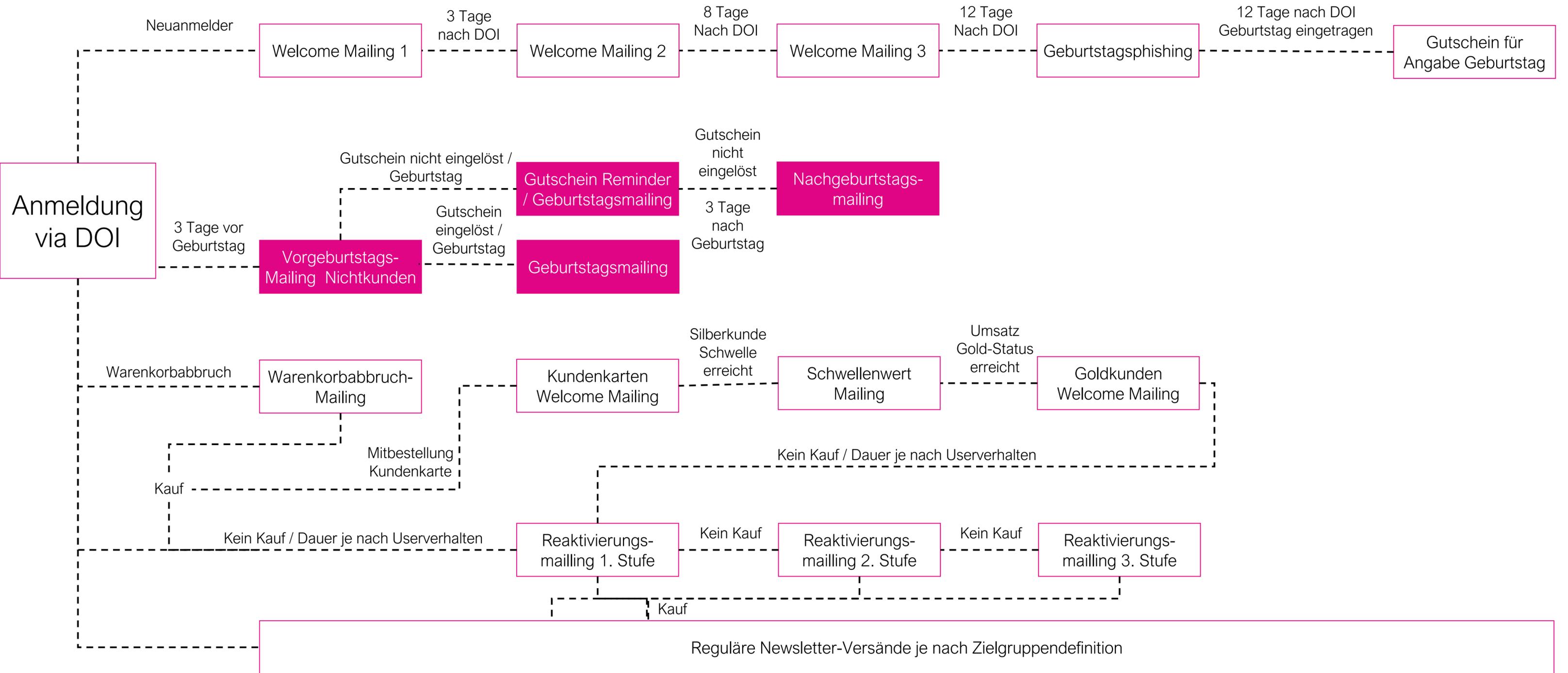
Click-To-Open-Rate

Ø 36 %

Eintragungsrate  
Kundenkarten-Nummer

Ø 22 %

# ADLER NEWSLETTER LIFECYCLE



# GEBURTSTAG

Mailing Nichtkunden\*:  
 „Zum Geburtstag viel  
 Glück - und eine  
 Überraschung von  
 ADLER! 🎁“

Mailing Silberkunden\*:  
 „Zum Geburtstag viel  
 Glück - und eine  
 Überraschung von  
 ADLER! 🎁“

Mailing Goldkunden\*:  
 „Zum Geburtstag viel  
 Glück - und eine  
 Überraschung von  
 ADLER! 🎁“



**Guten Tag,**  
 das Beste an ausgepusteten  
 Geburtstagskerzen ist, dass  
 Sie sich etwas wünschen  
 dürfen.  
 Bleibt uns nur zu sagen:  
 Mögen zu Ihrem Ehrentag all  
 Ihre Wünsche in Erfüllung  
 gehen.

**IHR  
 GESCHENK:  
 5€  
 GUTSCHEIN**

Und Geschenke gibt es auch! Gönnen Sie sich mit Ihrem 5 Euro-  
 Gutschein bei ADLER etwas schönes bei einem Einkauf in Ihrer  
 Lieblingsfiliale oder im Online-Shop. In der großen Auswahl  
 Sie bestimmt das passende Outfit für Ihren individuellen Look!

Gutscheincode: **dummy**

**ZUM ONLINE-SHOP**

Herzlichst,  
 Ihr ADLER Newsletter-Team

**UNSER GESCHENK FÜR SIE:  
 5€  
 EINKAUFSGUTSCHEIN\***  
**ONLINE EINLÖSEN**  
 Coupon ausdrucken

CODE DIREKT VOM SMARTPHONE SCANNEN:



**Guten Tag,**  
 das Beste an ausgepusteten  
 Geburtstagskerzen ist, dass  
 Sie sich etwas wünschen  
 dürfen.  
 Bleibt uns nur zu sagen:  
 Mögen zu Ihrem Ehrentag all  
 Ihre Wünsche in Erfüllung  
 gehen.

Und Geschenke gibt es auch! Gönnen Sie sich mit Ihrem 10 Euro-  
 Gutschein bei ADLER etwas schönes bei einem Einkauf in Ihrer  
 Lieblingsfiliale oder im Online-Shop. In der großen Auswahl  
 Sie bestimmt das passende Outfit für Ihren individuellen Look!

Gutscheincode: **10GEB20**

**ZUM ONLINE-SHOP**

Herzlichst,  
 Ihr ADLER Newsletter-Team

**UNSER GESCHENK FÜR SIE:  
 10€  
 EINKAUFSGUTSCHEIN\***  
 Webcode: **10GEB20**  
**ONLINE EINLÖSEN**  
 Coupon ausdrucken

CODE DIREKT VOM SMARTPHONE SCANNEN:



**Guten Tag,**  
 das Beste an ausgepusteten  
 Geburtstagskerzen ist, dass  
 Sie sich etwas wünschen  
 dürfen.  
 Bleibt uns nur zu sagen:  
 Mögen zu Ihrem Ehrentag all  
 Ihre Wünsche in Erfüllung  
 gehen.

Und Geschenke gibt es auch! Gönnen Sie sich mit Ihrem 10 Euro-  
 Gutschein bei ADLER etwas schönes bei einem Einkauf in Ihrer  
 Lieblingsfiliale oder im Online-Shop. In der großen Auswahl  
 Sie bestimmt das passende Outfit für Ihren individuellen Look!

Gutscheincode: **10GEB20**

**ZUM ONLINE-SHOP**

Herzlichst,  
 Ihr ADLER Newsletter-Team

**UNSER GESCHENK FÜR SIE:  
 10€  
 EINKAUFSGUTSCHEIN\***  
 Webcode: **10GEB20**  
**ONLINE EINLÖSEN**  
 Coupon ausdrucken

CODE DIREKT VOM SMARTPHONE SCANNEN:



**Beschreibung:**  
 Bei den Geburtstagsmailings  
 personalisieren wir die **Optik**, die  
**Ansprache** und auch das **Incentive** nach  
**Kundenkarten-Status**.  
 Die Exklusivität hat gerade für die treuen  
 Goldkunden einen sehr hohen Stellenwert,  
 was sich auch in den Zahlen widerspiegelt.  
 Die Newsletter werden automatisiert  
 versendet und dynamisiert.

\* Darstellung der Mailings am Beispiel der Hauptgeburtstagsmailings.

# DIE ZAHLEN PASSEN!

Öffnungsrate  
Nichtkunden

Ø 32 %

Klickrate Nichtkunden

Ø 5 %

Click-To-Open-Rate  
Nichtkunden

Ø 16 %

Conversionrate  
Nichtkunden

Ø 0,2 %

Öffnungsrate  
Silberkunden

Ø 26 %

Klickrate Silberkunden

Ø 4 %

Click-To-Open-Rate  
Silberkunden

Ø 15 %

Conversionrate  
Silberkunden

Ø 0,2 %

Öffnungsrate  
Goldkunden

Ø 39 %

Klickrate Goldkunden

Ø 9 %

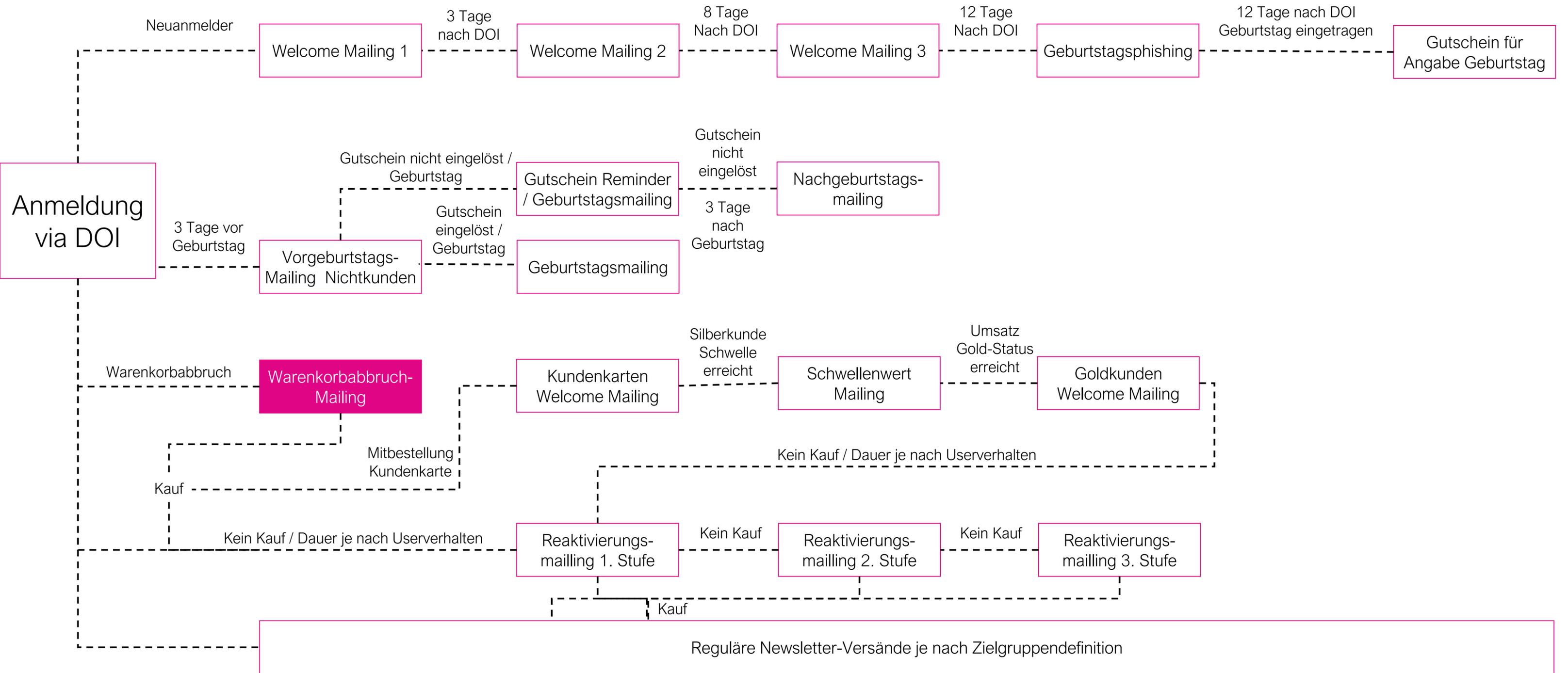
Click-To-Open-Rate  
Goldkunden

Ø 23 %

Conversionrate  
Goldkunden

Ø 0,6 %

# ADLER NEWSLETTER LIFECYCLE



# WARENKORBABBRUCH

Mailing Warenkorbabbruch:  
„Wir haben Ihre Einkaufstasche für Sie reserviert, Frau Mustermann!“

JETZT EINKAUF ABSCHLIEßEN &  
**20% Rabatt sichern**

Persönlicher Gutscheincode:  
**XYZ**

JETZT SHOPPEN >>

1 x Bexleys Damenbluse  
Artikelnummer: 12345678  
Größe: M  
Farbe: gestreift  
Einzelpreis: 20,99

ZUM A

Sie haben  
**1000 Punkte**  
gesammelt - das sind:  
**10 €!**

Sie haben  
**1000**  
gesammelt -  
**10 €!**

Jetzt gesammelte Punkte einlösen und nur noch **10,99 €** für Ihre neuen Lieblingsartikel zahlen!

JETZT EINLÖSEN >>

## Beschreibung:

Die Warenkorbabbruchmailings enthalten neben einem 20 % Rabattgutschein die Übersicht zur **Anrechnung des aktuellen Punktestands auf den Warenkorbwert**. Die Reduktion um das Rabattguthaben ist ein zusätzlicher großer Hebel, um die Conversionrate zu steigern.

Das Mailing wird automatisiert versendet und ist dynamisch: Wenn ein User kein Rabattguthaben hat oder dieses den Warenkorbwert und Mindestbestellwert übersteigen würde, wird die Section nicht angezeigt.

# DIE ZAHLEN PASSEN!

Öffnungsrate

Ø 54 %

Klickrate

Ø 20 %

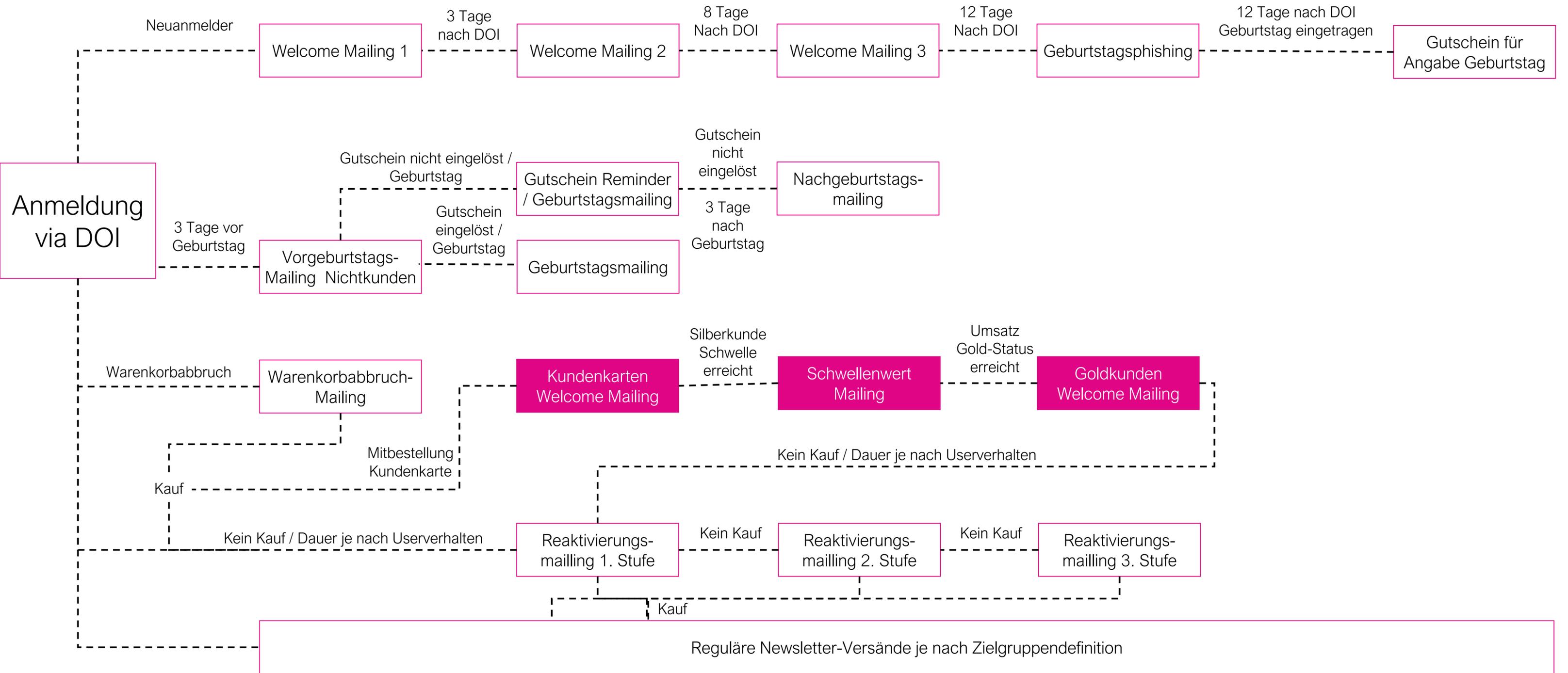
Click-To-Open-Rate

Ø 37 %

Conversionrate

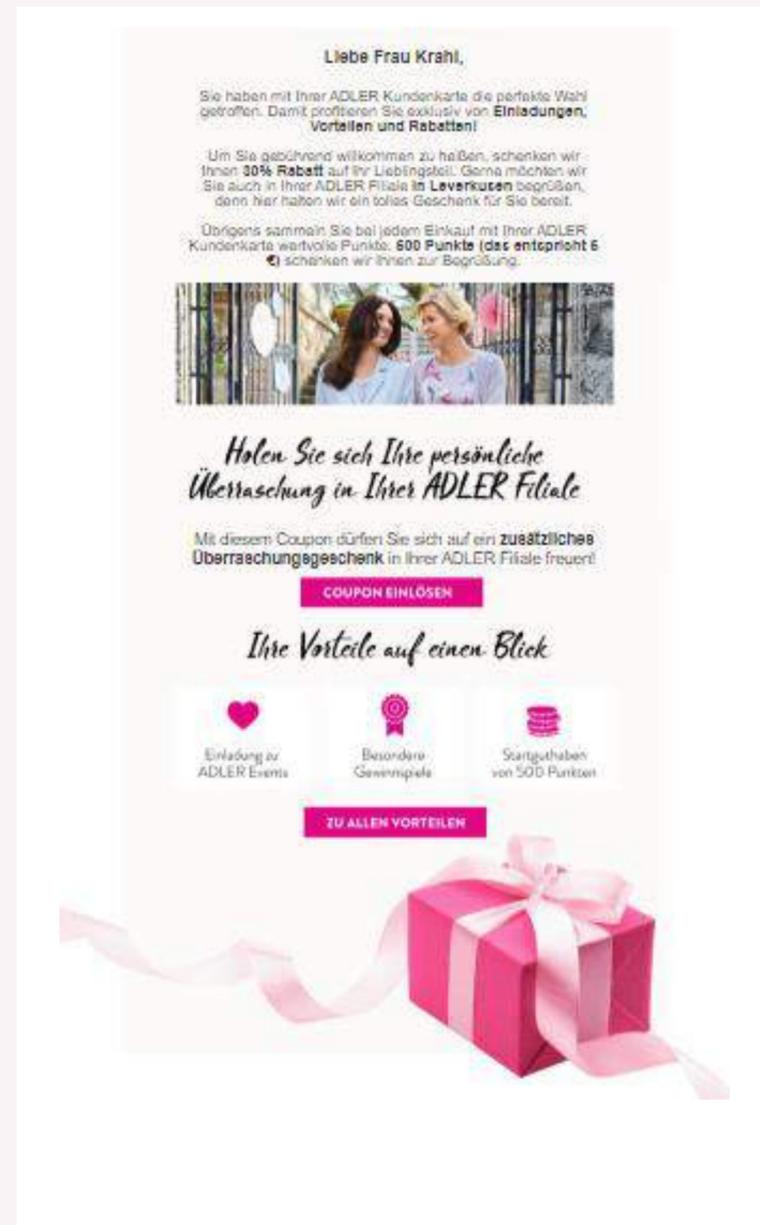
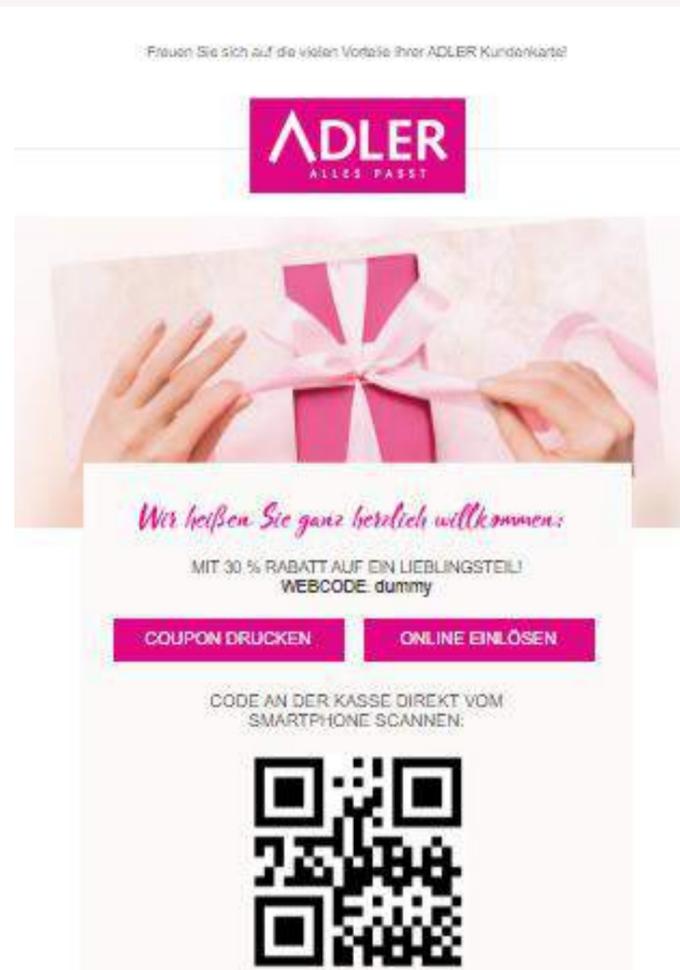
Ø 4 %

# ADLER NEWSLETTER LIFECYCLE



# WILLKOMMENSMAIL KUNDENKARTE

Mailing Willkommen Kundenkarte:  
„Profitieren Sie bei jedem Einkauf, Frau Mustermann! “



## Beschreibung:

Mit dem Kundenkarten-Begrüßungsmailing sollen die Nutzer zu den Vorteilen Ihrer Kundenkarte direkt informiert und abgeholt werden. Zusätzlichen Anreiz für einen ersten Kauf bieten ein 30 % Rabatt Gutschein und eine Überraschung, die sich die Kunden in der Filiale abholen können. Damit soll auch der ROPO-Effekt gesteigert werden.

Das Mailing wird automatisiert versendet und enthält einen personalisierten PDF-Gutschein.

# SCHWELLENWERTMAILING KUNDENKARTE

Mailing Willkommen Kundenkarte\*:  
„Sie haben es fast geschafft: Ihre goldene Kundenkarte & 1.000 Punkte warten!“



Nur noch **45 €** bis zur goldenen Kundenkarte

Ihr aktueller Punktestand:  
**400 Punkte**



*Dieses Moment...*  
wenn du es fast geschafft hast!

#ADLERGlücklicheMomente

IHR PERSÖNLICHER RABATT VON  
**20% Rabatt**

IHR STARTGUTHABEN VON  
**1.000 Punkte**

**Ihr Punktestand: Rabattguthaben Punkte**  
Lösen Sie jetzt Ihre Punkte ein und sparen Sie noch mehr!

**ONLINE EINLÖSEN**

**Ihnen fehlen nur noch Schwellenwert\_kuka €!**  
Einfach für Schwellenwert\_kuka € Ihr Lieblingsoutfit shoppen und Gold-Karte mit Premium-Vorteilen sichern!

**1.000 Punkte Startguthaben sichern**  
Mit Ihrer Gold-Karte profitieren Sie von 1.000 Punkten Startguthaben und vielen weiteren Vorteilen!

*Weitere Vorteile:*

- Einladung zu exklusiven ADLER Events
- Versandkostenfreie Lieferung mit Online-Shop-Konto
- Umtauschrecht von 60 Tagen
- Online-Kauf auf Rechnung ohne Limit

*Unsere Empfehlungen für Sie:*

		
<b>Pullover mit Ripp-Struktur</b>	<b>Trachtenbluse</b>	<b>Leichte Steppjacke mit Glitzerband</b>
29,99 € <b>19,99 €</b>	29,99 €	49,99 € <b>39,99 €</b>

## Beschreibung:

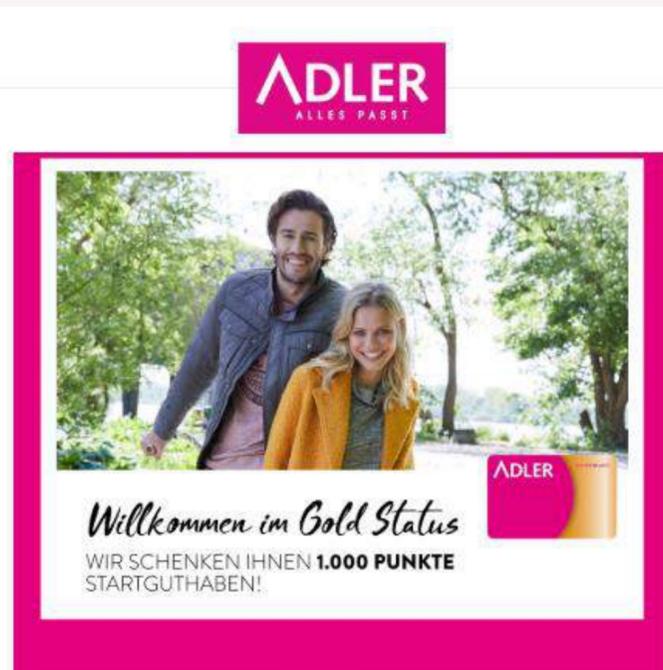
Im Schwellenwertmailing werden alle Silberkunden angesprochen, die einen **Schwellenwert (60 €) zum goldenen Kundenkarten-Status** erreichen. Durch die Kommunikation der Vorteile, die der Goldstatus bereit hält und den verhältnismäßig geringen Einkaufswert, den man hier erreichen muss, schafft das Mailing einen positiven Anreiz zum Kauf.

Das Mailing wird automatisiert versendet.

\* Darstellung der Mailings am Beispiel der Hauptgeburtstagsmailings.

# GOLDKUNDEN WILLKOMMENSMAIL

Mailing Willkommen Kundenkarte:  
„Willkommen im GOLD-Status, Frau Mustermann! 🏆“



Liebe Frau Krahl,  
herzlichen Glückwunsch und Willkommen im Gold-Status!  
Sie dürfen sich ab sofort über exklusive Vorteile der goldenen ADLER  
Kundenkarte freuen.

Ihr Top-Vorteil: 1000 Punkte Startguthaben!  
[Jetzt gleich einlösen](#)



Ihr aktueller Punktestand

1081

[JETZT EINLÖSEN](#)



WILLKOMMENSBONUS  
FÜR GOLDKUNDEN VON  
1.000 PUNKTEN



[JETZT ALLE VORTEILE ENTDECKEN >](#)

## Beschreibung:

Erreicht ein Kunde den Goldstatus, erhält er sofort ein Willkommensmailing mit den wichtigsten Vorteilen, die ihn als Goldkunde erwarten. Dabei stehen vor allem **1.000 Punkte Startguthaben** und der **aktuelle Punktestand** im Fokus.

Damit wird der „Belohnungs“-Charakter hervorgehoben und die Kundenbindung durch die Exklusivität der Vorteile gestärkt.

Das Mailing wird automatisiert versendet.

# DIE ZAHLEN PASSEN!

Öffnungsrate  
Chancenmailing

Ø 37 %

Klickrate  
Chancenmailing

Ø 7 %

Click-To-Open-Rate  
Chancenmailing

Ø 19 %

Conversionrate  
Chancenmailing

Ø 0,25 %

Öffnungsrate  
Begrüßungsmailing

Ø 24 %

Klickrate  
Begrüßungsmailing

Ø 1,5 %

Click-To-Open-Rate  
Begrüßungsmailing

Ø 6 %



# REAKTIVIERUNG

Mailing 1. Stufe: „Wir vermissen Sie - 10 € Rabatt für Ihren Einkauf! 📺“

Jetzt Style-Geschichte entdecken und Rabatt sichern.

**ADLER**  
ALLES PASST

**10 € Rabatt:**  
Gutscheincode: **dummy**

JETZT EINLÖSEN COUPON DRUCKEN

**IHR PUNKTESTAND:**  
Super! Sie haben schon 1277 Punkte gesammelt!

JETZT EINLÖSEN

**IHR KUNDENKARTENSTATUS: GOLD**

Jetzt shoppen und Versandkosten sparen - entdecken Sie alle Vorteile Ihrer goldenen Kundenkarte!

VORTEILE ENTDECKEN

**IHR GUTSCHEIN:**  
Damit wir Ihre Style-Geschichte gemeinsam weiterschreiben können, schenken wir Ihnen 10 € für Ihren nächsten Einkauf.

Ihr Gutscheincode: **dummy**

JETZT EINLÖSEN  
Coupon drucken

**DAS INTERESSIERT SIE BESONDERS:**

**DAMEN-MODE**  
Sie möchten gern zu anderen Themen News erhalten? Dann passen Sie jetzt ganz einfach Ihre Interessensgebiete an.

JETZT ANPASSEN

Besuchen Sie uns mal wieder und shoppen Sie Produkte, die zu Ihnen passen - damit wir unsere gemeinsame Geschichte weiterschreiben können.

*Das steht Ihnen sicher gut:*

7/8 Hose mit Paisley-Druck 49,99 €	Chiffon-Crepe-Kleid mit Milles-Fleur-Druck 49,99 €	Joggpants mit Bündelfalten 29,99 €

MEHR PRODUKTE ENTDECKEN

## Beschreibung:

Durch die vielen Personalisierungen wie Lieblingskategorien, Lieblingsmarke, Filiale und Recommendation Engine erhält der Kunde viele positive Kaufanreize. Vor allem auch durch den **personalisierten Kundenkartenstatus**, den kommunizierten **Schwellenwert** (Ihnen fehlen noch XX € zum Goldstatus!) und den **aktuellen Punktestand** ergibt sich neue Motivation für einen erneuten Kauf.

Das Mailing wird automatisiert versendet. Nahezu alle Inhalte werden dynamisch ausgespielt wie zum Beispiel auch zusätzliche Infos wie Lieblingsfarbe etc.

# DIE ZAHLEN PASSEN!

Öffnungsrate  
Ø 22 %

Conversionrate  
Ø 0,03 %

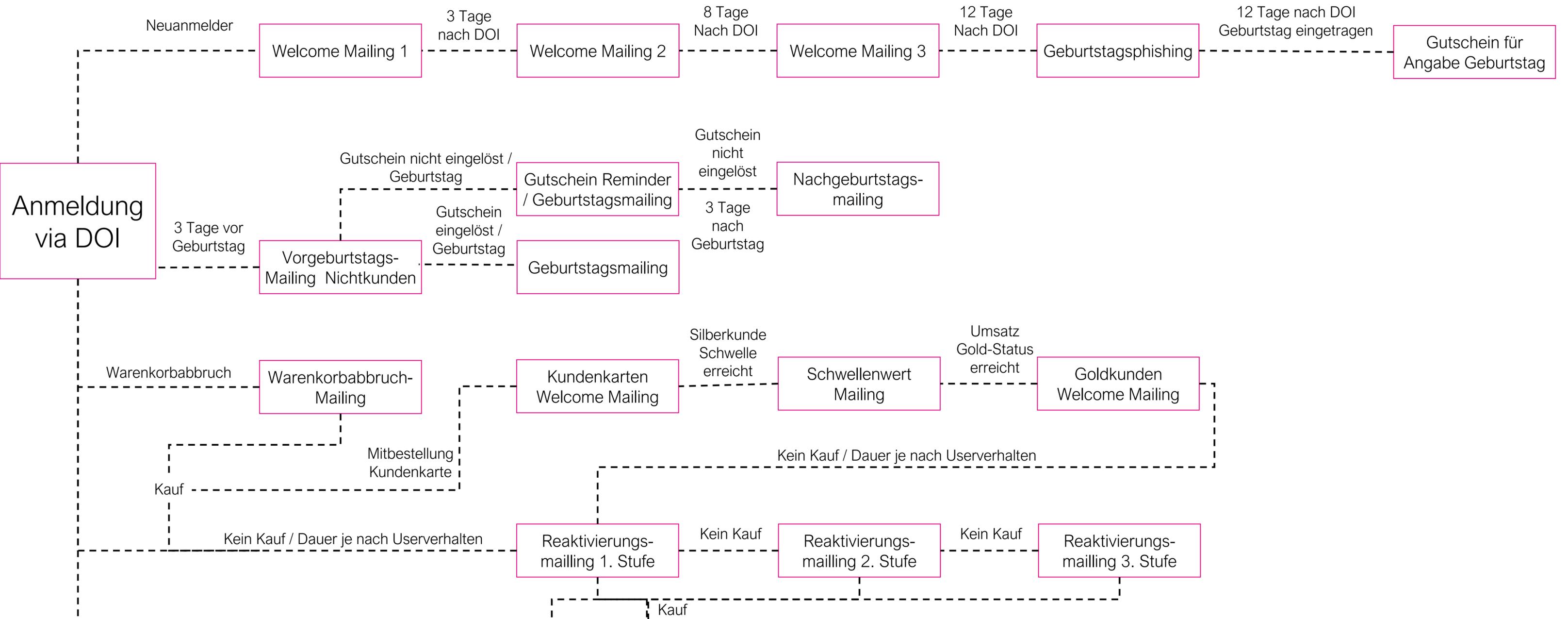
Conversionanteil  
Kundenkarten-Inhalte  
Ø 21 %

Klickrate  
Ø 3 %

Click-To-Open-Rate  
Ø 14 %

Klickanteil  
Kundenkarten-Inhalte  
Ø 13 %

# ADLER NEWSLETTER LIFECYCLE

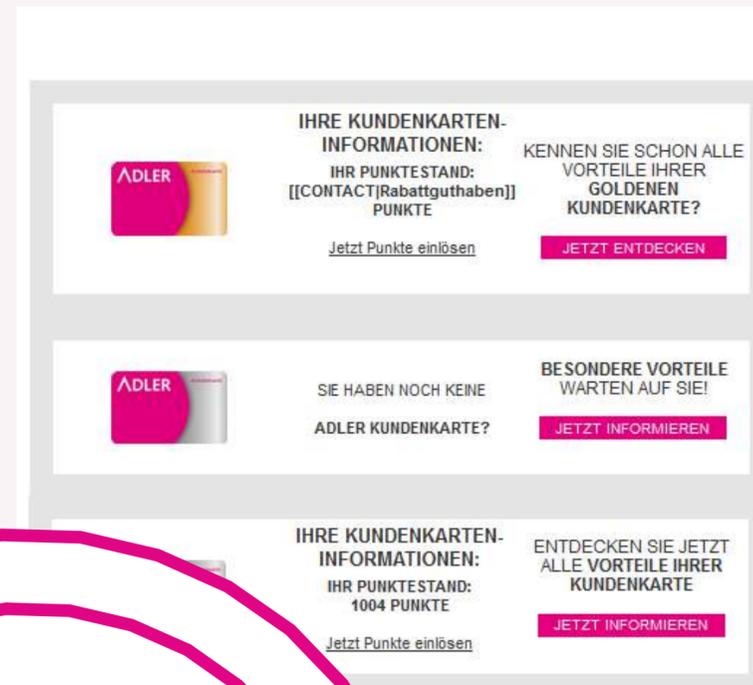
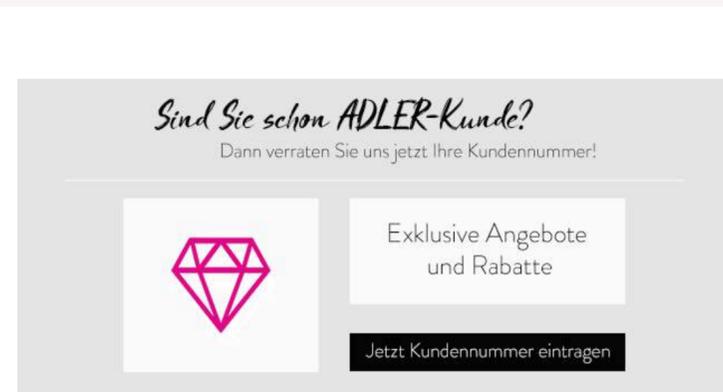


Reguläre Newsletter-Versände je nach Zielgruppendefinition

# REGULÄRE NEWSLETTER

Kundenkarten-Datenabfrage in jedem Footer

Kundenkarten-Informationen in jedem Footer



## Beschreibung:

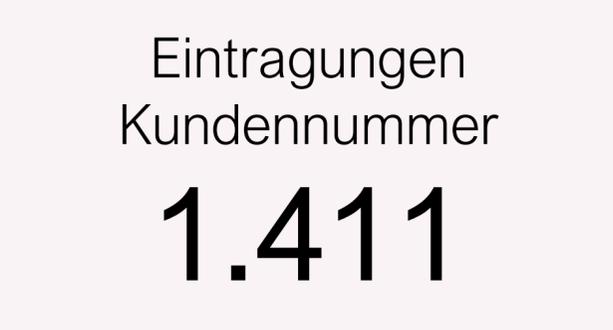
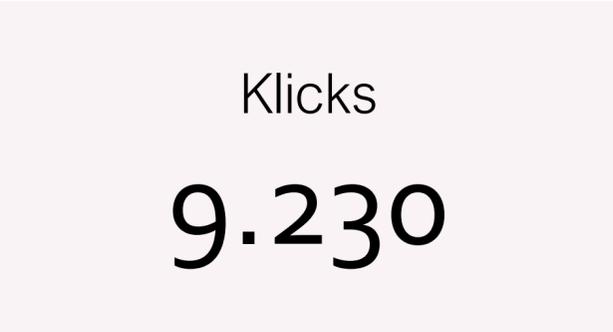
In jedem Newsletter sind Kundenkarteninhalte integriert. Zum einen gibt es eine Section, in der auf diese Inhalte hingewiesen wird – hier können die **User ihre Kundennummer angeben**. Über den Synchronisationsprozess mit dem ADLER Kundensystem können dann weitere Daten angereichert und für die Personalisierung genutzt werden.

Zudem finden sich im Footer **dynamische Inhaltsblöcke zu den eigenen Kundenkartenstatus**. Goldkunden wird ihr aktueller Punktestand angezeigt. Silberkunden sehen ihren aktuellen Punktestand sowie den Schwellenwert zum Goldstatus. Kunden ohne Kundenkarte werden auf die Vorteile hingewiesen.

# DIE ZAHLEN PASSEN!

Klicks Kundenkarteninformationen Footer

Klicks  
Kundenkarten-Datenabfrage  
Footer



# ERFOLGSSTORIES

„Durch die Platzierung des Punktestands in den Warenkorbabbruchmailings konnten wir unseren Umsatz durch einen kleinen Hebel nachweislich steigern“

- Jessica Krebs, Teamleiterin Digitales Marketing

„Kundenkarten-Nutzer beziehen sich ständig auf den Punktestand im Newsletter und bedanken sich sogar zum Teil persönlich – das hat mit die höchste Relevanz. Deshalb ist es mittlerweile auch undenkbar, einen Newsletter ohne aktuellen Punktestand zu versenden.“

- ADLER Kundenservice

„Der hohe Anteil an Conversions im Reaktivierungsmailing lässt sich zu einem großen Prozentsatz auch der Integration der Kundenkarte und des Schwellenwerts zuschreiben – und das, obwohl ein Reaktivierungsgutschein mit integriert ist.“

- Jessica Krebs, Teamleiterin Digitales Marketing

„Gerade durch die Dynamisierung der Kundenkarten-Inhalte schaffen wir es, Kundenkartenbesitzer an uns zu binden und gleichzeitig mehr Kundenkarten-User zu generieren“

- Jessica Krebs, Teamleiterin Digitales Marketing



VIELEN DANK

