

Erhalten Sie Informationen schon vorab mit E-Mail Marketing

CASE STUDY:



Kennzahlen 2006:

39,2 Millionen Haushalte empfangen das TV Programm

1,3 Millionen Kunden

Nettoumsatz von 286 Millionen Euro

Tagesaktuelle Inhalte erhöhen die Relevanz und somit den Erfolg der E-Mail bei HSE24

HSE24 ist die hundertprozentige Tochter der Home Shopping Network (HSN), eines der größten amerikanischen Teleshopping-Unternehmen. Nachdem HSE24 im Oktober 1995 zum ersten Mal auf Sendung ging, können mittlerweile über 39 Millionen Haushalte in Deutschland, Österreich und der Schweiz das Programm empfangen. Im Jahr 2006 sorgten rund 1,3 Millionen Kunden für einen Nettoumsatz von 286 Millionen Euro.

E-Mail Marketing als zusätzlicher Verkaufskanal

Zielsetzung von HSE24 ist es, neben den TV-Umsätzen zusätzliche Abverkäufe zu erzielen. Deshalb ging Ende 1998 der Online-Shop von HSE24 live (<http://www.hse24.de>). Im Jahr 2002 sollte auch die E-Mail als Marketinginstrument eingesetzt werden. HSE24 entschied sich für die professionelle E-Mail Marketing Lösung Campaign Commander™ von Emailvision.

Jeden Tag ein neues Angebot

HSE24 offeriert seinen Zuschauern u. a. täglich ein spezielles Produkt zu einem besonders attraktiven Preis-/Leistungsverhältnis. Dieses so genannte „Angebot des Tages“ ist limitiert und nur einen Tag lang gültig.

Um den Online-Vertriebsweg mit einem weiteren USP zu versehen, wird das „Angebot des Tages“ einen Tag vor der TV-Präsentation via Newsletter an die entsprechenden Empfänger verschickt.

Technische Lösung für tagesaktuelle Inhalte in E-Mails

Die besondere Anforderung für die Umsetzung bestand darin, automatisiert eine E-Mail zu versenden, die jeden Tag sowohl ein neues Produkt enthält als auch eine andere Zielgruppe anspricht. Die aktuellen Produkte und die entsprechenden Empfänger eines jeden Tages werden über das HSE24 Warensystem bzw. CRM-System bestimmt. Durch die Schnittstelle „External Content“ des Campaign Commander™ wird es ermöglicht, die aktuellen Produkte während des Versandes automatisch in die E-Mail Vorlage einzupflegen. So können die aktuellen Preise, Produkttexte und Bilder jeden Tag automatisch von der HSE24 Warensystembank in die E-Mail Vorlage für das „Angebot des Tages“ eingespielt werden. Je nach Kategorie-Zugehörigkeit des aktuellen Produktes unterscheiden sich die jeweiligen E-Mail Empfänger des „Angebot des Tages“-Newsletters täglich, auch diese Information wird durch die Schnittstelle „External Content“ übertragen.

Die Initiierung des Versandes erfolgt durch das so genannte „Reflex-Modul“ des Campaign Commander™, das täglich zu einer vorgegebenen Zeit nach den aktuellen Empfängern in der Emailvision Datenbank sucht und den Versand steuert.



Beispiel einer E-Mail-Kampagne



Beispiel einer E-Mail-Kampagne

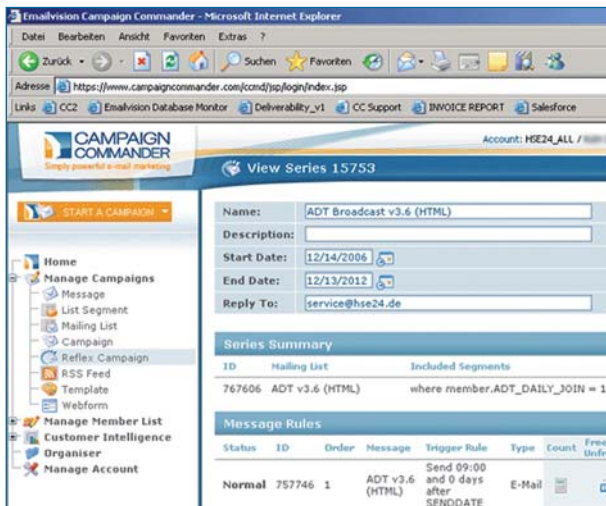
Die Ergebnisse

Durch den Versand von tagesaktuellen und hinsichtlich Sortiment personalisierten Angeboten erhöht sich der Kundennutzen und somit die Relevanz der E-Mails. Die Response-Kennzahlen liegen deutlich über den Werten der HSE24 Sortiments-Newsletter.

„Durch die Optimierung des Versandzeitpunktes - der bei tagesaktuellen Angeboten umso wichtiger ist - und unserer E-Mail Templates konnte HSE24 die Abverkäufe aus dem Angebot des Tages Newsletter heraus signifikant im 2-stelligen Prozentbereich steigern.“, erläutert Sebastian Wenig, Leiter Markenführung & Kundenkommunikation bei HSE24.

Auch bei der Produktion der E-Mails liegen die Vorteile für HSE24 auf der Hand. Die Befüllung der Inhalte, die Selektion der Zielgruppe sowie der tägliche Versand erfolgen voll automatisiert mit Campaign Commander™.

Automatischer Versand zielgenauer Angebote



Automatischer E-Mail Versand an das Segment "Puppen" 24 Stunden vor der Präsentation im TV



Ein automatisches, eventbasiertes Marketing Szenario wird mit dem Campaign Commander™ Reflex-Modul erzeugt



Angebot des Tages (Puppen)

Emailvision GmbH

Zentrale
Hohe Bleichen 13
20354 Hamburg - Germany
Tel. +49 (0) 40/3 06 03-0
Fax. +49 (0) 40/3 06 03-1 11

Filiale
Regus Center Schwabing - Elisabethstraße 91
80797 München - Germany
Tel. +49 (0) 89/59 08-23 11
Fax. +49 (0) 89/59 08-13 37

www.emailvision.de