

CASE STUDY

Ein Mehr an Information durch individualisierte Routingkarten in Mailings

Individualisiertes Punktestandsmailing der DeutschlandCard GmbH



CASE STUDY

Mehr an Information durch individualisierte Routingkarten in Mailings

Individualisiertes Punktestandsmailing der DeutschlandCard GmbH

Erfolgreiche Mailings zeichnen sich dadurch aus, dass sie Aufmerksamkeit erregen, schnell und nachhaltig Interesse wecken und positiv in Erinnerung bleiben. Deshalb nutzt DeutschlandCard die Möglichkeit, mit zwei Spezialisten für höchste Individualisierungsansprüche, locr sowie arvato mail & document solutions, ein einzigartiges Mailing zu erstellen.

Ein Mailing an mehrere Millionen Teilnehmer in kürzester Zeit zu versenden, ist allein schon eine besondere Herausforderung. Wenn es aber darum geht, dieses Mailing so aufmerksamkeitsstark wie möglich zu gestalten und so effizient wie möglich zu produzieren und zu versenden, dann sind exzellente Partner unabdingbar. In diesem Punkt setzt DeutschlandCard auf arvato mail & document solutions zur Datenaufbereitung und zur Produktion und auf locr, welche dem Mailing durch Geopersonalisierung einen unverwechselbaren Charakter verleihen.

„In Erinnerung bleibt, was sich sehr eng an den Interessen der Teilnehmer orientiert. Gleichzeitig müssen Mailings durch ihre Einzigartigkeit aus der Masse der Werbesendungen heraustreten“, erklärt Markus Lessing, Vorsitzender Geschäftsführer der DeutschlandCard GmbH. „Deshalb haben wir uns dazu entschlossen, einen ausgewählten Teil des Punktestandsmailings nicht nur durch die persönliche Ansprache, sondern gleichzeitig auch durch eine individuelle Anfahrtskarte aufzuwerten.“

Insgesamt wurden für mehrere zehntausend

Anschreiben von locr individuelle Routingkarten von den einzelnen Teilnehmern zum nächstgelegenen Edeka-Markt oder zum nächstgelegenen Marktkauf erstellt, die in das jeweilige Mailing eingebunden werden konnten. „Die individualisierte Anfahrtskarte fällt sofort ins Auge und weckt Neugierde, damit ist sie die perfekte Ergänzung für die individuelle Kundenansprache“, so Jörg Schnepfenheim, Mitglied der Geschäftsleitung von arvato mail & document solutions. „Die technische Umsetzung war dabei aufgrund der vorhandenen Infrastruktur problemlos möglich. Die Individualisierten Karten wurden von locr erstellt und mittels digitaler Drucktechnik in kürzester Zeit gemeinsam mit den Mailings ohne Anfahrtskarte porto-optimiert produziert. Die Teilnehmer des Multipartner-Bonusprogramms erhalten durch die detaillierte Anfahrtskarte zum nächsten teilnehmenden Partnerunternehmen einen zusätzlichen Mehrwert, da sie auf einen Blick erkennen können, wo sie in ihrer direkten Umgebung weitere Punkte sammeln können.



Individualisierte Routenkarten zeigen die Wegstrecke vom Haus des Empfängers zum nächsten Edeka-Markt oder Marktkauf



PRINT digital!
eine Initiative des f:mp.
Waldbornstraße 50
56856 Zell/Mosel

T +49 (0) 6542 5452
F +49 (0) 6542 5422
info@print-digital.biz
www.print-digital.biz