

Taggenau geplante Werbekontakte

VögeleReisen informiert Stammkunden mit OnTime Mail



Was tun gegen den akuten Preis- und Margenzerfall und den steigenden Konkurrenzdruck in der Reisebranche? VögeleReisen reagiert mit einem Mailing on time und offeriert seinen 170 000 Kunden einen Treue-Rabatt im Wert von bis zu 200 Franken. Ein Konzept, das sich auszahlt: Die Kunden schätzen die Geste – im hauseigenen Call Center herrscht Hochbetrieb.

Spätsommer. Ein guter Zeitpunkt für VögeleReisen, die Gedanken der Kunden mit Vorfreude auf Wärme und Sonne zu erhellen. Die Jahreszeit war für den Reiseanbieter aber nicht das einzige Kriterium bei der Wahl des Kontaktzeitpunkts.

Taggenau zugestellt bringt Vorteile

Die Stammkunden von VögeleReisen sollten im Besitze der neuen Ferienkataloge sein, bevor diese via Kiosk-Verkaufsstellen und via Presse breit gestreut wurden. Und: Das Mailing sollte kurz vor dem Wochenende in den Briefkästen der Kunden liegen. Ein Fall für OnTime Mail – die taggenaue Zustellung der Post. Für Willi Reutimann, Leiter Marketingservices bei VögeleReisen, bietet das exakte Eintreffdatum noch einen weiteren Vorteil: «Der Werbekontakt lässt sich so perfekt mit der Produktplanung abstimmen».

Steckbrief Praxisbeispiel VögeleReisen

Absender	VögeleReisen, www.voegele-reisen.ch
Ziel	Umsatz erzielen und Kunden pflegen: Die Stammkunden können schon vor dem offiziellen Erscheinen des Prospektes buchen
Kommunikationsinstrumente	Mailing, Verteilen der Kataloge via Presse und via K Kiosk-Filialen
Antwort-Medien	Gratis-Telefonnummer, Gratis-Fax, Internet, Coupon für Frühbucher-Rabatt
Mailingbestandteile	Umschlag, Brief mit Coupon, Katalog VögeleReisen, Katalog VögeleSelect, Prospekt Elvia Reiseversicherung
Zielgruppe	Kunden (Privatpersonen aus allen Bevölkerungsschichten der deutschen Schweiz)
Auflage	170 000 Exemplare
Versand	Taggenaue Zustellung mit OnTime Mail
Ergebnis	Bisher sehr gut, der Rücklauf war zum Zeitpunkt der Case-Aufbereitung noch nicht abgeschlossen