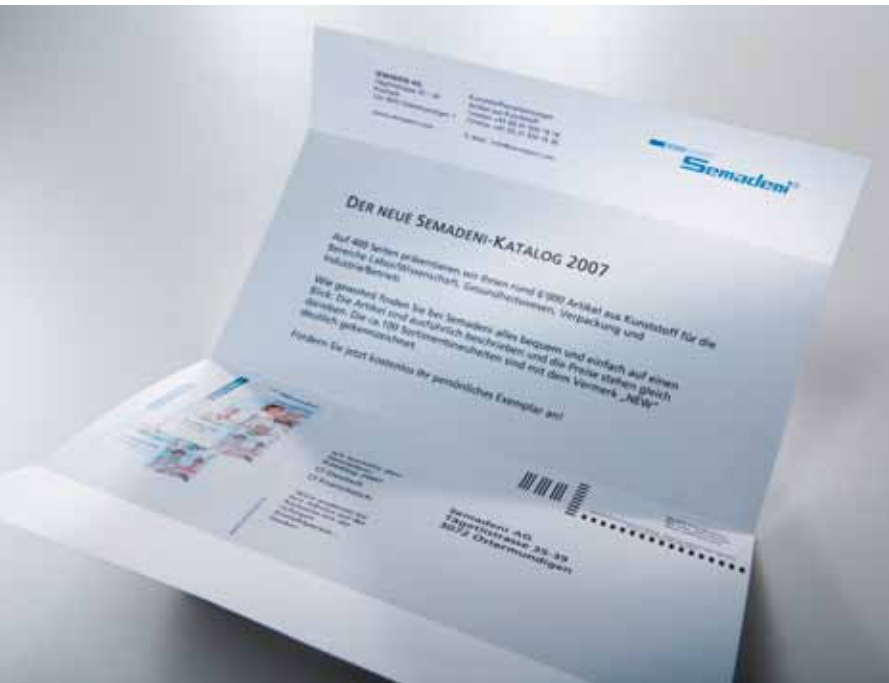


Kleiner Aufwand, grosser Ertrag

Der Turbomailer beschert der Semadeni AG einen Rücklaufrekord



Kunden mögens einfach – diese Erfahrung hat die Kunststoffherstellerin Semadeni AG gemacht. Sie setzte auf den Turbomailer mit integrierter und personalisierter Antwortkarte, um ihren Kunden die druckfrischen Kataloge zum Bestellen anzubieten. Mit umwerfendem Erfolg.

Vereine, KMU und Grossbetriebe stehen immer wieder vor einem gemeinsamen Problem: Wie erreicht man mit möglichst wenig Aufwand möglichst viele Kunden oder Mitglieder? Wer einfach, schnell und kostengünstig eine hohe Responsequote erzielen möchte, kann neu auf den Turbomailer der Druckerei Simplex AG setzen.

Ausgangslage

Aus Kostengründen verschickt die Kunststoffherstellerin Semadeni AG ihren Kunden nicht einfach den jährlich erscheinenden Katalog, sondern bietet ihn zum Bestellen an. Bisher tat sie dies via Mailing mit Fax-Antworttalon. Um den Aufwand und die Kosten auf beiden Seiten zu reduzieren, setzte sie auf den neuen Turbomailer der Druckerei Simplex AG. Das Mailing soll den Kunden darüber informieren, dass der Semadeni-Katalog 2007 kostenlos erhältlich ist, und ihm den Bestellvorgang dank eines vorgefertigten Response-Elements vereinfachen.

Umsetzung

Mithilfe der online verfügbaren Grundmaske gestaltete die Semadeni AG das Mailing und sendete die Adressliste an die Simplex AG, die dann den Druck und den Versand erledigte. Der Kunde muss nur noch ankreuzen, welchen Katalog er möchte (deutsch oder französisch), und die vorfrankierte Antwortpostkarte in den nächsten Briefkasten werfen. Die Semadeni AG verzichtete bewusst auf persönliche Anrede und Unterschrift. Der Turbomailer ist auflagenunabhängig, lässt sich personalisieren und ohne Portozuschlag per Post verschicken.

Resultat

Die Kosten lagen mit 4300 Franken inklusive Porto für 2797 Exemplare deutlich tiefer als bisher. Der Erfolg hingegen war gegenüber vergleichbaren Mailings doppelt so hoch: Die Semadeni AG erzielte – in nur eineinhalb Monaten – einen Rekordrücklauf von 24 Prozent. Dieses herausragende Ergebnis ist wohl auf den minimalen Aufwand auf Kundenseite zurückzuführen. Die Responsezahl und die einfache Anwendung haben die Semadeni AG überzeugt: Sie wird den Turbomailer künftig auch für die Produkt- und Dienstleistungswerbung einsetzen.