

Presse-Information

20.06. 2007

mission<one> gewinnt mit neckermann.de Silber beim Mailingtage Award

mission<one> hat beim Mailingtage Award in der Kategorie E-Mailing (B2B und B2C) Silber gewonnen. Die Jury zeichnete die Kampagne „**Sommer-Gewinnspiel**“ aus, die mission<one> für **neckermann.de** entwickelt hat.

Doch was muss eine E-Mail-Kampagne eigentlich auszeichnen, damit sie für preiswürdig befunden wird? Das sagt die Jury dazu:

„E-Mailings und E-Mail-Newsletter gehören zum festen Repertoire des Dialogmarketing-Mix. Ihr Erfolg lässt sich hauptsächlich an 3 Punkten festmachen: Schnelligkeit, Interaktivität und direkt messbarer Erfolg. Darüber hinaus sind diese beiden Formen der Kundenansprache äußerst attraktive Werbeformen hinsichtlich ihrer Kosten-/Nutzen-Relation. Die drei auffälligsten Beispiele werden von der Jury mit dem Mailingtage Award ausgezeichnet.“

Schnelligkeit, Interaktivität, messbarer Erfolg – all diese Elemente vereinen sich in der mission<one>-Kampagne für neckermann.de:

Ziel der **Sommer-Gewinnspiel-Kampagne** war es, Newsletter-Abonnenten zu aktivieren und für ihre Treue zu belohnen. Mit dem Sommer-Gewinnspiel nutzten mission<one> und neckermann.de erstmals die Verbindung zwischen Abonnentenlebenszyklus und Abonnentenaktivität für die individuelle Kundenansprache: Im Rahmen eines mehrstufigen Gewinnspiels erhielten die Kunden je nach Abonnementdauer und aktuellem Verhalten unterschiedliche Inhalte und Incentivierungen. Die Kampagne hat zahlreiche Erkenntnisse über die Möglichkeiten der individuellen Kundenansprache zur Aktivierung gebracht.

Übrigens ist die Sommer-Gewinnspiel-Kampagne **schon der dritte Erfolg** von mission<one> beim Mailingtage Award: 2006 wurde die Kampagne für die Deutsche Bibelgesellschaft ausgezeichnet, und 2005 gewann mission<one> mit dem **EM-Gewinnspiel für neckermann.de sogar Gold**.

Die **mission<one> eRelations AG** ist eine der führenden europäischen Agenturen für eRelations. Ein Team von über 50 Mitarbeitern entwickelt Lösungen für E-Mail-Marketing, Kundenbeziehungs-Management und Database-Marketing. Das Portfolio reicht von Beratung, Konzeption, Kreation und Technologie bis zu Analyse und Management. Zu den über 50 Kunden gehören z.B. Adler, neckermann.de, o2, Wella, ratiopharm, Gardena, Festo, fischer, Uzin, Seeberger, xerox und D&W.

Kontakt:

Diana Dehner
Redaktion & Kommunikation
mission<one> eRelations AG
Fon: (0)731/20 77 –127
E-Mail: ddehner@mission-one.de