

Presse-Information

19. Juni 2008

mission<one> gewinnt Auszeichnung beim Mailingtage-Award mit der CeBIT Premium-Challenge

Beim den Mailingtage-Award 2008 wurde die mission<one> eRelations AG ausgezeichnet: Die Jury würdigte das dreistufige Online-Gewinnspiel „CeBIT Premium-Challenge“. mission<one> hat das Infotainment-Tool für die Deutsche Messe AG entwickelt – mit großem Erfolg: Das Gewinnspiel hat für 40% mehr Abonnenten des CeBIT-Newsletters gesorgt.

Um neue Newsletter-Abonnenten zu generieren, wollte der CeBIT-Veranstalter, die Deutsche Messe AG, neue Wege gehen: Ein Infotainment-Tool auf der Webseite sollte die Besucher spielerisch dazu animieren, den CeBIT-Newsletter zu abonnieren. Gleichzeitig sollte die Maßnahme bestehende Abonnenten zu einem Besuch der CeBIT anregen.

Zu diesem Zweck entwickelte die mission<one> eRelations AG die CeBIT Premium-Challenge. Die Herausforderung dabei: Die CeBIT steht für Innovation, und ihre Besucher sind ein kundiges Fachpublikum. Dem musste das Spiel technisch und gestalterisch gerecht werden. Außerdem sollte es schnell zu spielen sein, Infos zur CeBIT vermitteln und neugierig machen. Und das Spiel sollte so attraktiv sein, dass die Spieler es weiterempfehlen und so viral verbreiten.

Um am Spiel teilzunehmen, kamen Newsletter-Abonnenten über den Newsletter auf die CeBIT Premium-Challenge Website. Website-Besucher dagegen registrierten sich für den CeBIT-Newsletter, um am Spiel teilzunehmen. Danach konnten sich die Spieler in drei Flash-animierten Runden auf deutsch oder englisch über die CeBIT 2008 informieren – z.B. machten sie sich mit dem Messegelände vertraut. Natürlich gab es auch attraktive Preise zu gewinnen. Die Erfolgsbilanz der Kampagne: Die Zahl der Newsletter-Abonnenten ist um 40% gestiegen.

(1.652 Zeichen)

Info mission<one> eRelations AG:

Die **mission<one> eRelations AG** ist eine der führenden europäischen Agenturen für digitales Direktmarketing. 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. neckermann.de, o2, Wella, ratiopharm, Gardena, Festo, fischer, Uzin, Adlermoden, 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