

STÄMPFLI AG

BEISPIELE AUS DER PRAXIS

Thömus Veloshop AG



DIALOGMARKETING AM BEISPIEL VON THÖMUS VELOSHOP AG



DER KUNDE: THÖMUS VELOSHOP AG

- 1991 gegründet
- Hauptsitz in Oberried
- Schweizer Produktion in Thörishaus
- Laden in Bern & Westside
- Bike-Fachgeschäft mit Eigenmarke
- Community



PROBLEM: INFORMATIONSFLOT



*«Im Zeitalter der
Informationsflut erreichen
Botschaften ihre Zielgruppe fast
nicht mehr.»*

LÖSUNG BEI THÖMUS: GEZIELTE EINLADUNGEN

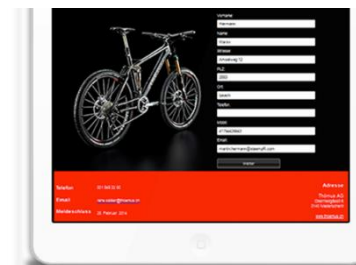
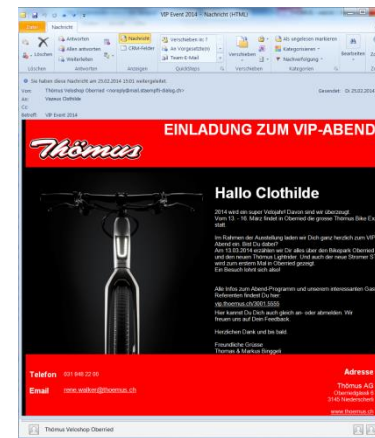


PROBLEM: KOMPLEXITÄT



*«Die grosse **Bandbreite** an
Kanälen macht die Kommunikation
äusserst komplex.»*

LÖSUNG BEI THÖMUS: CROSS-MEDIA

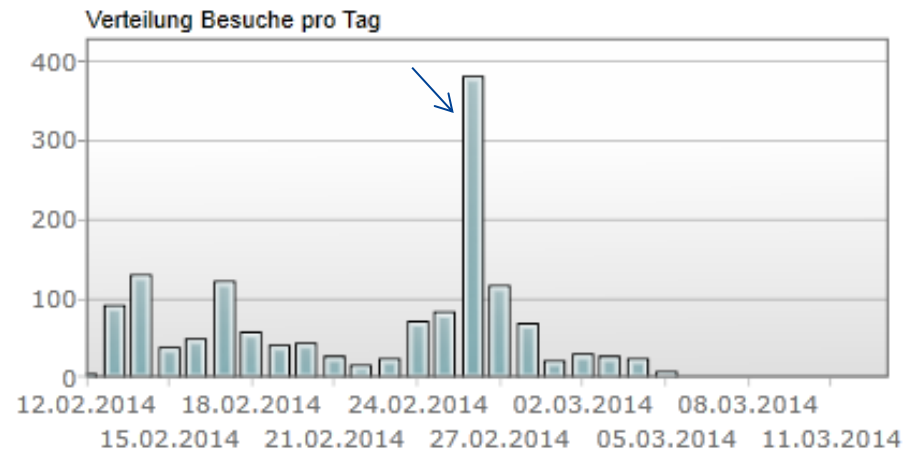
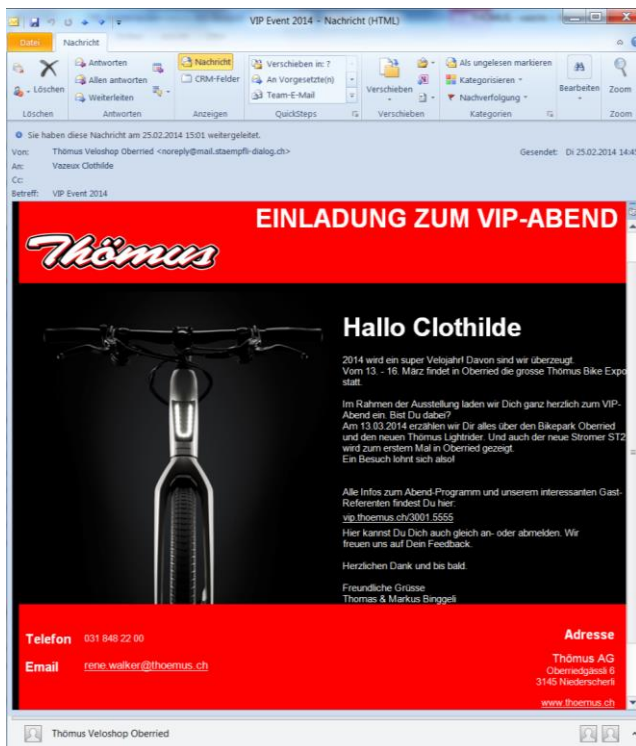


PROBLEM: FEHLENDE AUFMERKSAMKEIT

*«Die Reaktionen der
Zielgruppe sind zu tief.»*



LÖSUNG BEI THÖMUS: NACHFASSAKTION

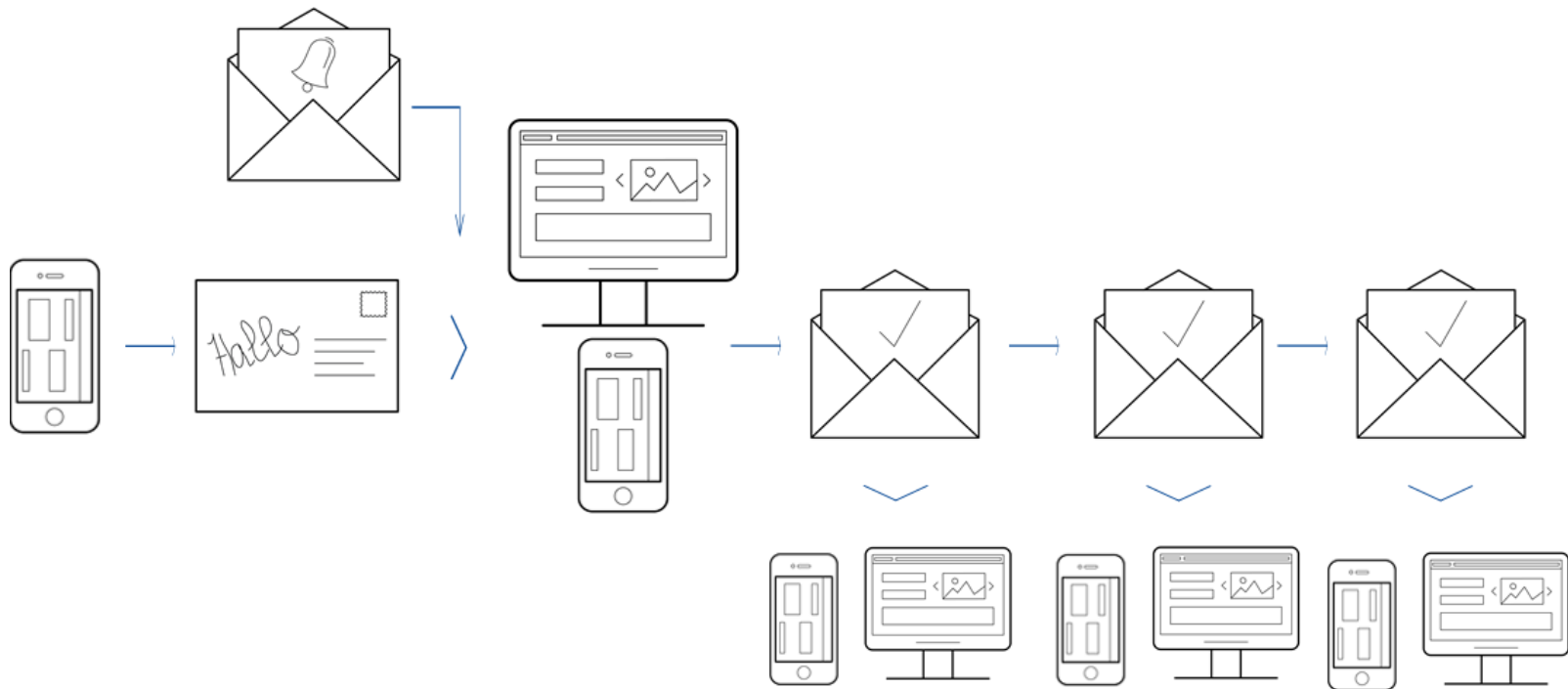


PROBLEM: GROSSER AUFWAND



*«Personalisierte
Kommunikation ist zu
aufwändig.»*

LÖSUNG BEI THÖMUS: AUTOMATISIERUNG



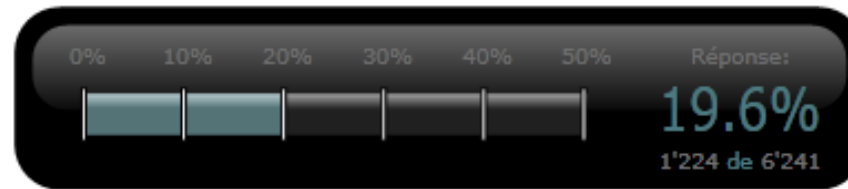
PROBLEM: MESSBARKEIT



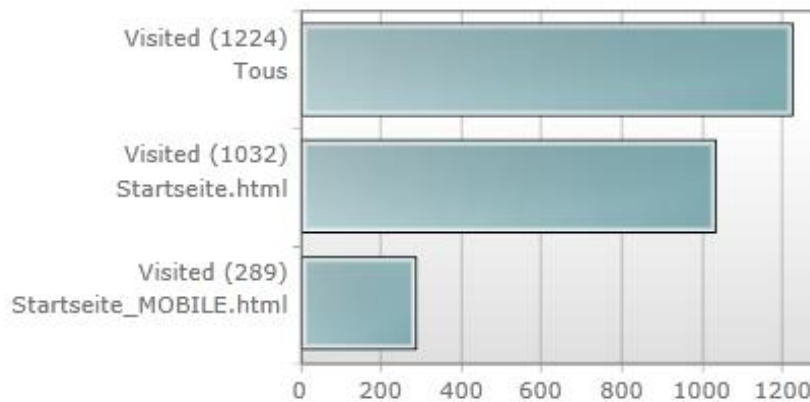
«Die Messbarkeit wird oft vernachlässigt.»

LÖSUNG BEI THÖMUS: CONTROLLING

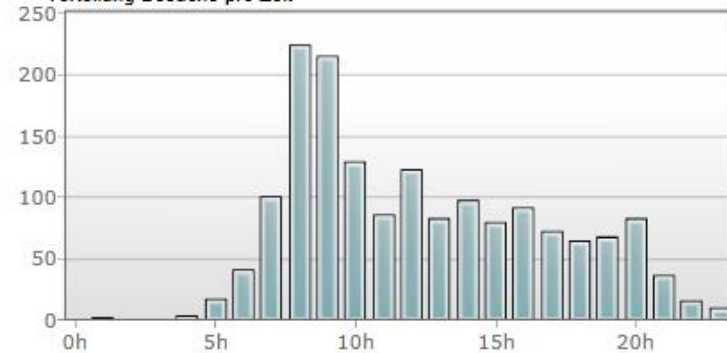
Responsequote



Anzahl Besuche pro Kanal



Verteilung Besuche pro Zeit



DIALOGMARKETING LOHNT SICH!



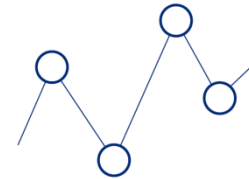
**Die Daten
anreichern**



**Die Beziehung
verstärken**



**Die Responsequoten
erhöhen**

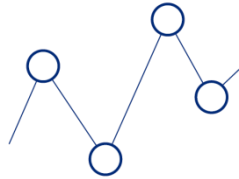


**Den Erfolg
messen**

DIALOGMARKETING LOHNT SICH! AUCH FÜR THÖMUS



20%
Responsequote



2,5 mehr
als Vorjahr



62% Teilnahme
Umfrage



weitere
Kampagne