



FLYMINT
LEAD MANAGEMENT COMPANY

"Adventskalender kann jeder -
6 Touchpoints in 5 Wochen nicht"

Genau das dachten sich die Marketer von EXCON für ihre Weihnachtsaktion 2019 und fanden in FLYMINT einen offenen und experimentierfreudigen Partner mit der nötigen Umsetzungskompetenz zu diesem Vorhaben. Heraus kamen Spannung und Spiel ganz ohne Schokolade – aber dafür mit Gutscheinen für den guten Zweck. Wie das konkret aussah? Hier mehr.

"Adventskalender kann jeder - 6 Touchpoints in 5 Wochen nicht"

Wie sticht man als Dienstleister anspruchsvoller Mandanten aus dem drögen Weihnachtseinerlei heraus ...

... wenn Compliance-Richtlinien den Spielraum für jegliche Kreativität enorm einschränken? **Die Ausgangssituation:** EXCON ist ein sehr breit aufgestellter Dienstleister für Risikominimierung, Kosteneinsparung, Ertragssteigerung und Qualitätsoptimierung. Aufgrund ihrer Spezialisierung auf Kundenunternehmen im Bereich der Banken- und Versicherungsbranche, unterliegen viele ihrer Mandanten den branchenüblichen, strengen Compliance-Richtlinien. Die Möglichkeiten für den Erhalt von Aufmerksamkeiten durch Geschäftspartner werden hierdurch nahezu unterbunden. Ein echtes Problem – vor allem, wenn man dem Kunden zeigen möchte, wie sehr man ihn schätzt.



Wo ein Wille, da ein Weg!

Die Marketer bei EXCON hatten sich zum Ziel gesetzt, sich besonders zu Weihnachten aller Schwierigkeiten zum Trotz für Ihre Mandanten richtig ins Zeug

zu legen und fanden in Marketing Automation eine potenzielle Lösung. Für ihre Weihnachtsaktion wollten sie die Möglichkeiten ihrer Marketing Automation Software, Evalanche, ausschöpfen und so gleichzeitig selbst das System besser kennenlernen.

Compliance-konform digital auffallen? Herausforderung angenommen!

Die Idee:

Über mehrere E-Mails hinweg sollte eine interaktive Weihnachtsgeschichte erzählt werden, die zum Mitspielen und Dranbleiben animiert und an deren Ende ein Gutschein ausgezahlt oder gespendet werden kann. Dadurch sollte nicht nur jeder Mandant als Individuum besondere Aufmerksamkeit und Wertschätzung erfahren, auch die Verbundenheit zu EXCON als Marke sollte hiermit gestärkt werden.

Die Lösung:

Die zunächst noch grobe Idee der EXCON-Mitarbeiter wurde von FLYMINT auf Umsetzbarkeit geprüft, in einen automatisierten Prozess in Evalanche übersetzt und schließlich gemeinsam finalisiert. Und so machte FLYMINT aus der theoretischen Idee praktische Realität.

Die Aktion aus Sicht des Mandanten: EXCON nimmt Sie mit auf eine interaktive Geschichte zur Vorweihnachtszeit

Santa Claus braucht Ihre Hilfe!

XMAS STORY

LOGISTIK

RETTEN SIE MIT UNS GEMEINSAM DAS WEIHNACHTSWEIN!

Sehr geehrter Herr Mustermann,

ist dieses Jahr nicht schnell vorbeigegangen. Gerade erreicht die Sommerhitze noch erst Herbst geworden, steht die Adventszeit noch viel zu tun. Köse backen, Baue Weihnachten retten.

Weihnachten retten? Ja, Sie lesen Santa Claus braucht Ihre Hilfe - e-briefchen.

DIE INTERAKTIVE EXCON-WEIHNACHTSWEINRETTUNG

Mit unserer interaktiven Weihnachtsgeschichte Adventszeit begleiten und besuchen **Adventswochenenden** aus der Welt. Dort ist das Chaos groß. Die Lage ist Weihnachten erstmalig auf der Kippe noch eine zündende Idee.

Hier kommen Sie ins Spiel.

Am Ende jedes Kapitels unserer mode entscheiden Sie, liebe Lesenden und am Nordpol weitergehen soll. Die **Weihnachtsgeschichte** **folgendes Montag um 20:00** nächsten Kapitel geht.

Jeder aktive Leser wird natürlich für Weihnachten - auf Wunsch - mit **5 Euro** im ersten Kapitel der Weihnachtsgeschichte belohnt.

SCHRITT 1 - Besuchen Sie die Website mit der Weihnachtsgeschichte
Wir veröffentlichen alle vier Teile der Weihnachtsgeschichte an den folgenden Freitagen auf [dieser Website](#).

SCHRITT 2 - Sie müssen kein Kapitel verpassen!
Um kein Kapitel zu verpassen, können Sie sich für eine **Reminder-Mail eintragen** - oder Sie legen sich die **Website einfach als Lesezeichen im Browser** ab.

SCHRITT 3 - Vote on the Story
Am Ende jedes Kapitels werden Sie um Ihre **persönliche Meinung** zum Verlauf der Geschichte mit abstimmen.

SCHRITT 4 - Holen Sie sich Ihr persönliches Dankeschön vom EXCON-Weihnachtsmann ab
Am Ende des ersten Kapitels können Sie sich - über ein Online-Formular - ein **Gutschein im Wert von 5 Euro Startguthaben** sichern.
Mit jedem weiteren Teil der Geschichte haben Sie dann die Möglichkeit, **den Wert Ihres Gutscheins weiter aufzubauen** - auf jeden Euro im zweiten Kapitel, 15 Euro im dritten Kapitel und 25 Euro im letzten Kapitel der Weihnachtsgeschichte. **Wichtig um Ihren Gutschein aufzubauen** - müssen Sie die **Reihfolge der Kapitel** erhalten. Es ist nicht möglich, ein Kapitel zu überspringen.
Sobald Sie Ihren Wunschwert erreicht haben, können Sie sich Ihren Gutschein **einfach auszahlen lassen**. Die **5000** können Sie dann ausgeben, ob Sie den **Gutschein selbst erhalten möchten** oder dessen Wert **alternativ an eine offizielle Hilfsorganisation spenden**.

WICHTIG

- * Bitte nutzen Sie in den entsprechenden Formularen **stets Ihre volle Business-E-Mail-Adresse**, an die Sie auch diese Weihnachtsgeschichte erhalten haben!
- * **Bitte leiten Sie zudem diese Email nicht an eine dritte Person weiter**, da es sich um ein persönliches Dankeschön für Sie handelt.
- * **Die Auszahlung der Gutscheine ist eine auch die Erfüllung des Wertes im Laufe der Geschichte, optional.** Die können zum Beispiel auch nur der Gutscheine im Wert von 5 Euro anfordern und alle weiteren Kapitel ohne weitere Aufmerksamkeit weiterlesen.
- * Natürlich steht es Ihnen frei, der Geschichte zu folgen, ganz ohne sich für einen Gutschein zu registrieren - **stets**, wenn es die Compliance Ihres Unternehmens so vorgibt.
- * Wir bieten Ihnen die Möglichkeit, den **Gegenwert des Gutscheins einer wohltätigen Organisation zu spenden**, wenn Sie im Markt für sich selbst in Anspruch nehmen möchten oder können.

Zur Weihnachtsgeschichte

Die EXCON Geschäftsführung und das gesamte EXCON-Team wünschen Ihnen gute Unterhaltung bei der interaktiven Weihnachtsgeschichte sowie Ihnen und Ihrer Familie eine besinnliche Weihnachtszeit und einen guten Start ins Jahr 2020!

Und das geschieht hinter den Kulissen

6 Touchpoints in 5 Wochen – übersetzt in ein Projekt mit einer Dauer von nur 8 Wochen (inklusive 4 Wochen Adventszeit, in der die AkEon lief) bedeutete das:

- **KW 45: Beratung zum Prozess und Entwicklung Konzept zur Umsetzung**
- **KW 46 - 47: Implementierung in die Marke ng AutomaEon SoF ware EVALANCHE**
 - Setup von: Formularen für Landing Pages und Leadpage, der Leadpage als zentrales Formular, Einladungs-E-Mail, Erinnerungs- E-Mail, Gutschein-E-Mail, Analyse- und AuswertungsfunkEonen sowie von AutomaEisierung und ErinnerungsfunkEon
 - IntegraEon der Formulare
 - Personalisierung der Kampagne
- **KW 48 - 51: Monitoring, OpE mierung und ReporE ng der Live-Kampagne**
- **KW 02: Auswertung und Abschluss**

Über die gesamte Projektdauer standen die FLMINT-Mitarbeiter EXCON als zuverlässiger Partner zur Seite und reagierten mit agilem Projektmanagement auf wöchentliche Anpassungen und neue Inhalte. Beispielsweise veränderten sich einige Anforderungen erst im laufenden Prozess und weitere KPI wurden gewünscht.

Die komplexe Kampagnenmechanik macht Lust auf mehr ...

Mehr-Werte. Mehr solcher Projekte. Und mehr solcher Kunden, die müE genug sind, auch für die tradiEonsreichsten Anlässe und in von Compliance dominierten Branchen neue, digitale Wege zu beschreiten.

Die Mandanten von EXCON wurden in einen interakEiven Dialog eingeladen und konsequent über 6 Touchpoints hinweg begleitet. Compliance-Richtlinien wurden gewahrt und am Ende konnte als Sahnehäubchen der AkEon auch noch Gutes getan werden. In der Zusammenarbeit entstand so nicht nur eine smarte, erinnerungswürdige WeihnachtsakEon, sondern auch eine nachhalEge Kampagne, die anders als die klassischen Weihnachtsmaßnahmen auch massiv auf das Brand Building von EXCON eingezahlt hat.



Und das Beste daran:

Die so einmal entstandene und äußerst komplexe Kampagnenmechanik ist nun als Blaupause vorhanden - startklar für jede weitere Anwendung und variabel anpassbar auf andere Themen oder Anlässe. Mehr Fliegen hätte man mit einer Klappe kaum schlagen können. Mission accomplished!

Und das sagt EXCON selbst...



„Unsere diesjährige Weihnachtskampagne war die ideale Chance, um unsere Marke Dng Automadon SoÉ ware Evalanche und ihre Einsatzmöglichkeiten besser kennenzulernen. Dass wir durch unsere kreaDve Kampagnenidee das Team von FLYMINT sowie das Tool selbst durchaus vor Herausforderungen stellen würden, war anfangs noch nicht absehbar – aber gut so! Genau deshalb ist daraus eine innovaDve und besondere Kampagne mit wichDgen Learnings und WachstumspotenDal entstanden.

LösungsorienDert und auf die Gegebenheiten angepasst, hat uns FLYMINT zuverlässig bei unseren individuellen Zielvorstellungen unterstützt. Getreu dem Moÿ o, nach dem wir selbst als Dienstleistungsunternehmen arbeiten: „Probleme gibt es nicht – es sind nur neue Herausforderungen, für die wir eine individuelle Lösung finden!“

FLYMINT hat mit uns personalisierte Leadpages und eine eventbasierte Ausspielung von unterschiedlichen Formularen entlang einer ausgeklügelten Customer Journey erarbeitet und parallel die von uns gewünschten Einladungs-, Erinnerungs- und Gutschein-E-Mails durch einen jeweils automaDsierten Prozess als integrierten Kampagnenworkflow umgesetzt. Die Analyse- und AuswertungsfunkDon für das Monitoring der einzelnen AkDonen hat das Ganze perfekDoniert.

Wir arbeiten sehr gerne mit FLYMINT zusammen, da wir hier stets ein offenes Ohr für unsere Ideen und Anliegen finden sowie einen starken und zuverlässigen Supportpartner an der Seite haben. Danke! “



FLYMINT

LEAD MANAGEMENT COMPANY

LEAD MANAGEMENT

Sales Cloud / Marketing Cloud
Marketing Automation / Lead Routing
Lead Scoring / Progressive Profiling
Lead Qualifizierung
Buyer Personas / Zielgruppen
Content Marketing / Touchpoints
Inbound / Outbound Marketing
Disruptiver Vertrieb / Digitaler Vertrieb
CRM / E-Mail-Marketing
Commercial Excellence
Customer Journey Management
Lead Generierung / Kundengewinnung
Lead Nurturing / Kundenentwicklung



Damit der Sprung ins Lead Management gelingt

Kostenlose FLYMINT-Erstberatung für B2B: flymint.com/erstberatung