

## E-Marketing optimal eingesetzt

---

- Qris Riner  
Nemuk AG – Kanzleistrasse 53 – 8004 Zürich  
qris.riner@nemuk.com – www.nemuk.com – Tel: 044 350 17 07

# E-Marketing optimal eingesetzt

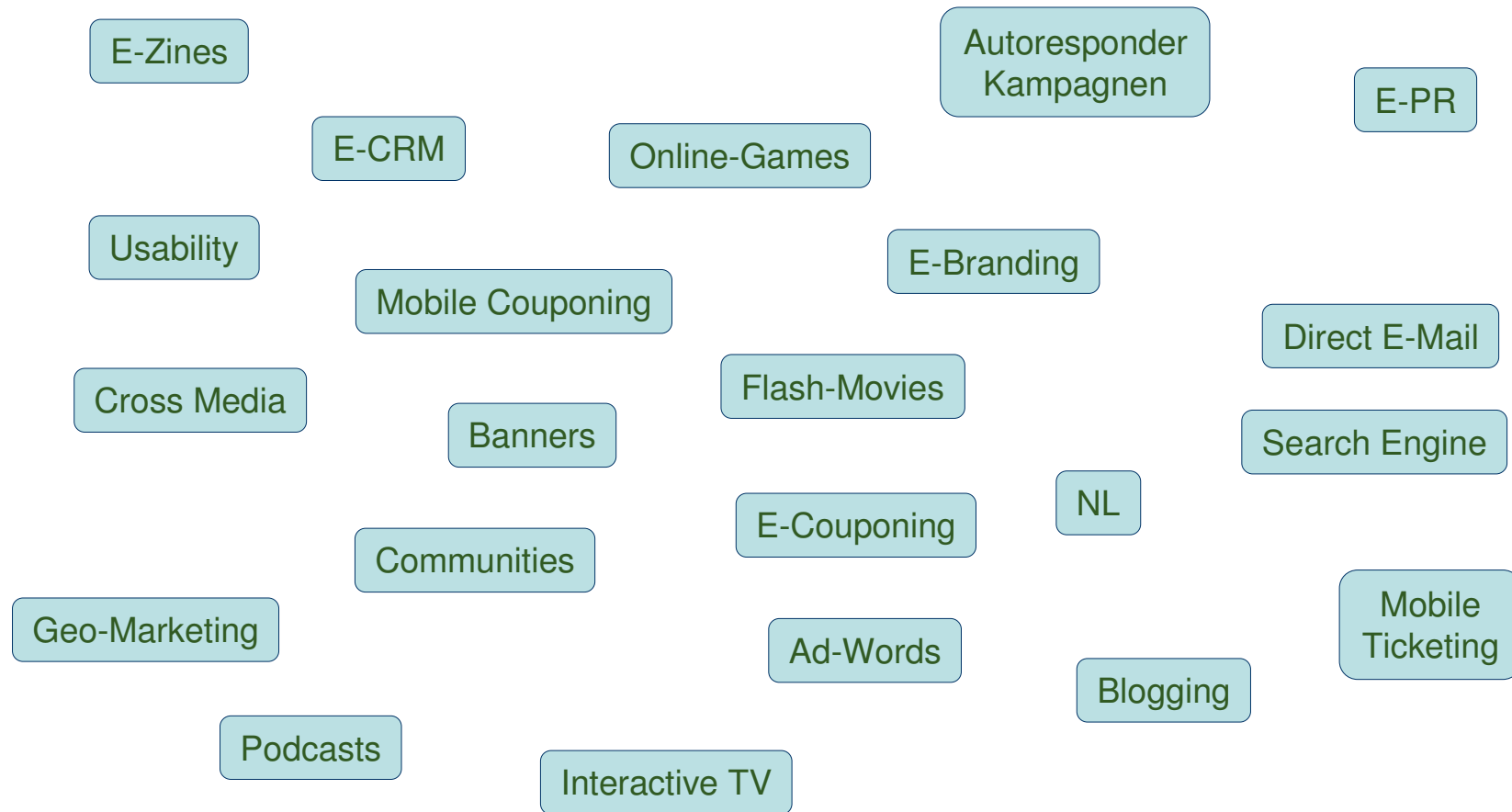
---

## Agenda

1. 3 Thesen zum Thema E-Marketing
2. Case Study Online-Kurs
3. Case Study Send-to-Friend-Kampagne

Qris Riner – Nemuk AG – Kanzleistr. 53 – 8004 Zürich  
qris.riner@nemuk.com – www.nemuk.com – Tel: 044 350 17 07

# These 1: Content is King - Concept is Queen...



**... und das ist erst der Anfang**

## These 1: Concept is Queen

---

- gut geplant ist halb gewonnen
- keep it simple and not stupid
- vernetzen sie sich
- die kostspieligsten Massnahmen sind oft nicht die erfolgreichsten

**Markentreue ist wie frisch verliebt sein, der Bruch kommt unweigerlich – und zwar schnell. Intelligente Märkte können, weil sie vernetzt sind, in Windeseile Kontakte knüpfen**

**The cluetrain manifest, 2000**

## These 2: Hot or Not? Experience is the key

---

- Mehrwert gewinnt
- Die Menschen wollen unterhalten werden
- Auch wer offline zu den Besten gehört, muss sich diesen Platz online neu erkämpfen
- Was haben Sie zu bieten in der zweidimensionalen Welt des Bildschirms?

**Die Unternehmen sollten sich weniger ernst nehmen und etwas Humor entfalten”.**

**The cluetrain manifest, 2000**

## These 3: Jede E-Mail-Adresse ist Gold wert

---

### **Zwei Züge – ein Blick**

Montagsmorgen 7.42 h vor der Einfahrt in den Bahnhof Zürich: unsere Züge, beide aus Richtung Baden kommend, fahren für kurze Zeit nebeneinander. Wir sahen uns für einige Sekunden in die Augen und **Dein Blick verfolgt mich Tag und Nacht.** Melde Dich, denn ich liebe Dich!  
Zuschrift an Chiffre MH383 Tages-Anzeiger, 8021 Zürich.

840407

- Zeigen Sie, was Sie zu bieten haben und bitte verlangen Sie doch um die (E-Mail)-Adresse

## Case: Online Kurs Direct Point der Schweizerischen Post

---

### **Strategie**

- Förderung/Entwicklung Direct Marketing

### **Ziele**

- Interaktives und zeitgemässes Medium einsetzen
- Know-how und Fachkompetenz vermitteln
- Kunden während mehreren Wochen binden
- Positives Image verbreiten
- Frequenzen für Website generieren
- Pro Kurs min. 1000 Teilnehmende innert 12 Monaten generieren

# Case: Online Kurs Direct Point der Schweizerischen Post

The screenshot displays the PostMail website interface within a Mozilla Firefox browser window. The browser's address bar shows the URL: [http://www.postmail.ch/de/index/uk\\_geschaeftskunden/pm\\_directpoint/pm\\_dm\\_praxis/pm\\_dm\\_online\\_kurs.htm](http://www.postmail.ch/de/index/uk_geschaeftskunden/pm_directpoint/pm_dm_praxis/pm_dm_online_kurs.htm). The website features a left-hand navigation menu with categories such as 'Versand International', 'Logistiklösungen', 'DirectPoint', 'Angebot', 'Branchenlösungen', 'Theorie', 'Praxis', 'Ideen', 'Kundencases', 'Expertenbeiträge', 'Musterbriefe', 'DM-Tipp', 'Buchtipps', 'Online-Kurse', 'Dienstleister', 'Literatur', 'News & Events', 'Toolbox', 'DirectExpert', 'Finanzdienstleistungen', 'PostAuto', 'Werben in Poststellen: PubliPoste', 'Immobilien', 'Mobility Solutions AG', and 'Über uns'. The main content area is divided into several sections:

- Online-Kurs «E-Mail-Marketing»:** A free online course where users learn about email marketing in four parts. It includes an image of a coffee cup with an '@' symbol and a 'weiter' link.
- Online-Kurs «1x1 des Direct Marketings»:** A free online course covering five parts of direct marketing. It includes an image of hands moving chess pieces and a 'weiter' link.
- Online-Kurs «Erfolgsfaktor Zeit»:** A free online course providing practical tips and tools for time management in direct marketing. It includes an image of a calendar and a 'weiter' link.
- Online-Kurs «Werbebriefe texten»:** A free online course containing valuable background information, writing tips, and sample letters. It includes an image of a hand writing on a document and a 'weiter' link.
- Seminare:** A section mentioning a seminar program.

On the right side of the page, there is a 'Services' section with links for 'Adressen bestellen', 'Dienstleisterverzeichnis', 'Kalkulator', 'Newsletter', 'Shop', and 'Versandhilfe'. Above this, there is a 'DirectDay' banner and a 'Aktuell: DirectExpert online!' notification.

## Case: Online Kurs Direct Point der Schweizerischen Post

---

### **Technisch**

- E-Mail und Web-basiert (Autoresponder-Kampagne)

### **Redaktionell**

- 4 – 5 Teile mit 3 – 7 Artikel, Contentlinks auf Website DirectPoint
- CI/CD, Tonalität und Wording
- Online-Texte (kurz, Aufzählungen, Kasten, mit visuellen Elementen)

### **Nachbearbeitung**

- Mailing mit Überraschungsgeschenk

### 3. Teilnehmer Online-Kurse DirectPoint

#### Direct-Marketing-Themen:

- |                              |                      |
|------------------------------|----------------------|
| ▪ Erfolgsfaktor Zeit         | 1768                 |
| ▪ Werbebriefe texten         | 1809                 |
| ▪ 1 x 1 des Direct Marketing | 1007                 |
| ▪ E-Mail-Marketing           | 1407                 |
| ▪ Telefonmarketing           | ab 15. Dezember 2005 |

**Rund 6000  
Teilnehmende**

---

#### Nutzergruppen

- KMU und Grossunternehmen aus allen Branchen
- Mitarbeiter aus den Bereichen Marketing/Verkauf/Kommunikation
- Schweiz, Deutschland und Österreich

## Case: Online Kurs Direct Point der Schweizerischen Post

### Mögliche Direct-Marketing-Themen für die Zukunft:

- Adressen- und Database Management
- Corporate Publishing/Kundenzeitschriften
- Messen/Events
- Response Management
- Mobile Marketing
- Suchmaschinen Marketing

**geplant:  
3 neue Themen  
im 2006**

---

Die Themen-Auswahl erfolgt aufgrund der Kundenbedürfnisse.