



MADELEINE

Der Kunde

- Seit 1978 ist MADELEINE der Inbegriff für elegante und hochwertige Mode im Distanzhandel
- Das Unternehmen ist in Deutschland, Frankreich, Österreich, Schweiz, den Niederlanden, Großbritannien, Belgien, Russland und Griechenland aktiv und versendet über madeleine.com EU-weit
- 2018 feiert MADELEINE das 40-jährige Bestehen der Kollektion
- MADELEINE gehört zur TriStyle Group

Mit Direct-Mail Retargeting die Conversion-Rate steigern

Webshop-Traffic optimal nutzen und sein Marketing-Budget dabei effektiv einsetzen: Das **Direct-Mail Retargeting** der AZ Direct ermöglicht es MADELEINE, Webshop-Besucher nach dem Verlassen der Website in Käufer zu wandeln.

Ausgangssituation

MADELEINE nutzt einen umfangreichen Mix aus Online- und Offline-Marketing-Kanälen zur Gewinnung von Neukunden. Im Zuge der Digitalisierung steht MADELEINE dabei vor der Herausforderung, seinen Webshop-Traffic optimal zu nutzen und Website-Besucher wirkungsvoll in Kunden zu konvertieren.

Aufgabe

MADELEINE hat nach Möglichkeiten gesucht, bis dato unbekannte Webshop-Besucher nachgelagert anzusprechen und in diesem Zuge die Customer-Journey noch effizienter zu begleiten.

Lösung

Mit dem **Direct-Mail Retargeting** stellte AZ Direct ein Produkt zur Verfügung, mit dem MADELEINE im Vergleich zur klassischen Print-Kampagne **die Conversion-Rate signifikant steigern konnte** und dabei zahlreiche Neukunden gewonnen hat.

„Direct-Mail Retargeting ist für MADELEINE eine effiziente Möglichkeit, Website-Besucher in Kunden zu wandeln. Im Vergleich zu einer klassischen Print-Kampagne konnte die Conversion-Rate erheblich verbessert werden – ein toller Erfolg.“

Susanne Ballandt

Head of Marketing, MADELEINE Mode GmbH



Unsere Leistungen

- Implementierung von Direct-Mail Retargeting in den Webshop von MADELEINE
- Fullservice: Automatisierung aller Prozesse, von der Lead-Ermittlung über die Werbemittel-Produktion bis hin zum postalischen Versand
- Herausfiltern der Bestandskunden, um postalisches Retargeting auf Neukunden zu fokussieren

Kundenvorteile

- Nachhaltige Steigerung der Conversion-Rate
- Vergrößerung der Retargeting-Reichweite
- Personalisierte Ansprache mit hoher Sichtbarkeit in der häuslichen Wohlfühl-Umgebung des Webshop-Users
- Haptisches Print-Werbemittel bietet ein wertiges Erlebnis und bleibt beim Website-Besucher länger präsent

Der Case im Überblick

AUFGABE

- MADELEINE möchte seinen Webshop-Traffic effizienter in Käufer umwandeln und Neukunden gewinnen

KONZEPT

- AZ Direct stellt sein Direct-Mail Retargeting zur Verfügung, das MADELEINE dabei unterstützt, seine Conversion-Rate zu steigern

ERGEBNIS

- Signifikante Erhöhung der Conversion-Rate im Vergleich zu einer klassischen Print-Kampagne
- Zahlreiche Neukunden konnten gewonnen werden

Weitere Fragen? Nehmen Sie Kontakt mit uns auf.

Ihr Ansprechpartner

AZ Direct | Boris Altenthaler | Phone: +49 5241 80-75512

E-Mail: boris.altenthaler@bertelsmann.de

AZ Direct ist Partner für erfolgreiches data-driven Multi-Channel-Marketing. Über die größte crossmediale Reichweite Deutschlands kann AZ Direct rund 68 Millionen Konsumenten erreichen.

Mehr Informationen: www.az-direct.com

