



real digital performance

Case Study

Digitale Akquise, Bindung und Reaktivierung von Abonnenten

Die direct interactive – ein BurdaDirect Unternehmen – berät namhafte Verlagshäuser im digitalen Marketing und Vertrieb über alle Kanäle. Durch die Gewinnung, Bindung und Reaktivierung von mehr als 100.000 Abonnenten im Jahr wissen wir, worauf es ankommt: Interessenten erfolgsbasiert akquirieren, zu loyalen Kunden machen und bis zur Reife für weitere Kaufangebote entwickeln. Um unseren Kunden maßgeschneiderte Cross-Channel-Konzepte liefern zu können, greifen wir auf vielfältige digitale Reichweiten, Exklusiv-Umfelder und flexible Technologien zurück.

Trotz der stagnierenden bzw. rückläufigen Abonentengewinnung in der Verlagsbranche, bleibt die digitale Kundenakquise ein Wachstumskanal im Verlagsmarketing. Wir liefern Ihnen maßgeschneiderte Cross-Channel-Konzepte, abhängig von Ihren individuellen Zielgruppen, CPO-Vorgaben und Mengenzielen. Dabei denken wir nicht nur in Brutto-Akquisemengen, sondern entwickeln begleitende Dialogmarketing-Konzepte für nachhaltige Kundenbeziehungen.

Auf einen Blick

Betreute Kunden

- Hubert Burda Media Verlage
- Neue Verlagsgesellschaft mbH
- Führende Fremdverlage aus der DACH-Region

Key Facts

- Neukundenakquise über qualitative hochwertige Reichweiten
- Langfristige Kundenbindungskonzepte
- Umfassende Kundenrückgewinnungskonzepte

direct interactive

Ein **BurdaDirect** Unternehmen

„Die Generierung, Bindung und Rückgewinnung von Abonnenten ist in den vergangenen Jahren deutlich komplexer geworden. Als Branchen-Experte mit langjährigem Online-Marketing und CRM-Know-How sind wir der optimale Partner für Verlage.“

Manfred Ruf, Leiter direct interactive

Concept

Im Bereich Lead-Generierung entwickeln wir kundenindividuelle Konzepte, um qualifizierte Interessenten für Ihre Zeitschriften oder Digitalangebote zu gewinnen. Ob performanceorientierte Content-Marketing-Konzepte oder kreative Gewinnspiele – wir übernehmen für Sie die Konzeption, das technische Fulfillment und das Datenmanagement.

In der Kundengewinnung setzen wir auf alle relevanten Kanäle: SEA, Affiliate Marketing, Performance Display Advertising, Social Media Marketing, E-Mail Marketing und Mobile Marketing. Dabei steuern wir das Zusammenspiel der einzelnen Kanäle über unsere eigenentwickelte Tracking-Lösung apartena.metrics.

Für eine nachhaltige Bindung Ihrer Kunden entwickeln wir Newsletter-Konzepte, Cross-Selling-Ansätze und Multi-Step-Kampagnen in der Kündigungsrückgewinnung. Gerne setzen wir kundenindividuelle Prozesse unter Einsatz von fortschrittlichen Marketing-Automation-Technologien um und passen uns flexibel an Ihre bestehende Systeminfrastruktur an.

Output

Wir beraten und unterstützen die Verlagsgruppe Handelsblatt im digitalen Vertrieb von Printprodukten, E-Paper-Angeboten und Apps über unterschiedliche Kanäle (SEA, E-Mail, Affiliate, Display).

Über apartena.read – unserem eigenes Affiliate-Netzwerk für die Verlagsbranche – konnten in 2015 mehr als 58.000 Abos gewonnen werden. Unsere Verlagskunden profitieren von langjährigem Affiliate-Know-How, umfassender Verlagsexpertise und exklusiven E-Commerce-Reichweiten.

Für Stiftung Warentest haben wir Newsletter mit enger Anbindung an die bestehende Systeminfrastruktur umgesetzt. Zusätzlich arbeiten wir partnerschaftlich an crossmedialen Leadnurturing- und Vertriebskonzepten.

direct interactive

Ein **BurdaDirect** Unternehmen

Burda Direct Interactive GmbH

Hauptstraße 130

77652 Offenburg

T. +49 781 84 6977

kontakt@directinteractive.de

www.directinteractive.de



FIT FOR FUN
Gesponsert · 

Seite gefällt mir

FIT FOR FUN steht für sportlich-aktiven Lifestyle mit Spaß. Teste jetzt 6 Ausgaben und sichere dir eine Wunschprämie gratis!

✓ 6 Ausgaben testen + Wunschprämie sichern!
Versandkostenfreie Lieferung nach Hause | 6 Hefte zum Vorzugspreis | Gratis Wunschprämie

FITFORFUN.DE [Jetzt einkaufen](#)