



Wie Virgin Limited Edition die Kundenbindung via E-Mail durch ein innovatives Design verbesserte



Über den Kunden

Virgin Limited Edition umfasst eine Reihe von einzigartigen und mit Preisen ausgezeichneten Freizeitanlagen im Besitz von Sir Richard Branson, die aufgrund ihrer außergewöhnlichen Lage, der atemberaubenden Szenerie und ihres Levels an Stil, Luxus und herausragendem persönlichen Service ausgewählt wurden. Die Gruppe besteht aus Necker Island, einer Insel der britischen Jungferninseln in der Karibik, den Necker Belle-Segeltouren in der Karibik, dem Ulusaba Private Game Reserve in Südafrika, dem The Roof Gardens and Babylon Restaurant in London, dem Kasbah Tamadot in Marokko und The Lodge in Verbier in der Schweiz.

Als dieser bekannte Anbieter von Luxusanlagen feststellte, dass seine E-Mail-Kampagnen nur schwachen Anklang fanden, wandte sich Virgin Limited Edition an Teradata. Das Digital Marketing Center-Team von Teradata brachte mehr als ein Jahrzehnt Erfahrung in diese Neugestaltungsinitiative ein. In der Folge beobachtete Virgin eine deutliche Steigerung der Kundenbindung und Buchungszahlen für die Freizeitanlagen.

„Teradata hat uns geholfen, unsere Öffnungsraten erheblich zu steigern, und die Klickraten wurden mehr als verdoppelt. Wir sind mit den verbesserten Ergebnissen sehr zufrieden.“

– Robert Speirs
Marketing Manager
Virgin Limited Edition

Herausforderungen

- Steigerung der E-Mail-Öffnungsraten über Vergleichswerte der Branche hinaus
- Verbesserung der Bindungsraten, um die Zahl der Zugriffe auf die Website zu steigern
- Steigerung der Zahl der Anfragen und Verbesserung der Kundengewinnungsraten über den E-Mail-Channel

Virgin Limited Edition begann die Zusammenarbeit mit Teradata im Jahr 2010. Neben dem Digital Marketing Center nahm das Unternehmen die Beratungsservices in Anspruch, um Ratschläge zu Best Practices sowie zur strategischen und kreativen Entwicklung zu erhalten.

Virgin Limited Edition hatte zuvor lediglich ein einfaches E-Mail-Programm mit einer simplen Vorlage verwendet. Um das E-Mail-Marketingprogramm an der übergreifenden Marketingstrategie auszurichten, benötigte das Unternehmen völlig neue und kreative E-Mail-Vorlagen für die Interaktion mit Prospects und Kunden.

Virgin Limited Edition wusste, dass mit einem besser ausgerichteten E-Mail-Programm mehr Interesse für die Freizeitanlagen generiert werden kann und Sie ihre Kunden einfach und schnell mit Informationen zum gesamten Angebot versorgen können. Mithilfe der neuen und verbesserten HTML-Vorlagen sollten über E-Mails Beziehungen mit Personen gepflegt und entwickelt werden, die sich für die Marke interessieren. Eine höhere Zahl von Interaktionen ist der wesentliche Leistungsindikator für Virgin Limited Edition, da auf der Website des Unternehmens keine Transaktionen durchgeführt werden können.



E-Mails als zentrale Bestandteile des Marketingmix

Virgin Limited Edition nutzt E-Mails nicht als Conversion-Tool, sondern um die Buchungszahlen für die einzelnen Freizeitanlagen zu steigern. Im Marketingmix von Virgin Limited Edition haben E-Mails die Aufgabe, das Interesse der Kunden zu wecken. Dazu schöpfen sie die Geschwindigkeit von E-Mail-Marketing voll aus. Neben Aufmerksamkeit sollen die E-Mails auch Anfragen für die einzelnen Freizeitanlagen generieren.

Im Zentrum der Multi-Channel-Strategie von Virgin Limited Edition stehen E-Mails, die eng mit Direktsendungen, sämtlichen Marketingmaterialien und anderen Online-Channeln integriert sind, darunter Social Media, Blogs und Website.

Teradata-Lösung

- Entwicklung einer Suite von CMS-Vorlagendesigns
- Sicherstellung, dass die neuen Designs für alle Freizeitanlagen und Mitteilungen von Virgin Limited Edition geeignet sind
- A/B-Tests der neuen Designs zur weiteren Optimierung ihrer Leistung

Generierung einer größeren Zahl von Leads durch neues Design und HTML

Die neuen und verbesserten E-Mail-Designs wurden sorgfältig entwickelt, um eine einfachere und konsistentere Markenwahrnehmung über den E-Mail-Channel zu schaffen. Die Entwicklung eines innovativen HTML-Layouts, das wiederholt verwendet werden kann, war ein wesentlicher Faktor für den Erfolg des Projekts.

Die Ergebnisse zeigen bisher im Vergleich zum Vorjahr eine Zunahme der Öffnungsraten um 5 % – ein Resultat der höheren Wertigkeit der neuen Designvorlagen. Dies gelang durch langfristige Kundentreue und die erhöhte Wertigkeit der neuen Designvorlagen. Der neue kreative Ansatz führte außerdem zu einer Zunahme der Klickraten um mehr als 100 %, was wiederum zu einer größeren Zahl an Leads führte.

Angepasste CMS-Vorlagen und E-Mail-Designs als wesentliche Faktoren für den Kampagnenerfolg

Auf der einen Seite hatte Virgin Limited Edition professionell gestaltete E-Mails zum Ziel, welche die Markenidentität auf intelligente Weise verkörpern. Auf der anderen Seite wollte das Unternehmen den Prozess für die interne Erstellung dieser E-Mails optimieren.

Nichttechnische Teams können mit Hilfe des Content Management Systems (CMS) von Teradata professionelle Designs von hoher Qualität zur Erstellung von Mitteilungen verwenden, ohne dabei das Design zu beeinträchtigen. Die neu entwickelten CMS-Vorlagen und E-Mail-Inhalte wurden von Teradata erstellt.

„Durch die Zusammenarbeit mit dem Creative Services-Team von Teradata erzielen wir bei Virgin Limited Edition mit E-Mails völlig neue Ergebnisse. Die deutlich verbesserten Designs haben uns geholfen, durch sehr viel höhere Interaktionsraten neue Kunden zu gewinnen.“

– Robert Speirs
Marketing Manager
Virgin Limited Edition

Einen Schritt weiter auf dem Weg zu einer vollständigen Lösung für das E-Mail-Marketing

Das Teradata Strategic Services-Team unterstützt Kunden bei der umfassenden Optimierung von E-Mail-Vorlagen, um deutlich bessere Ergebnisse zu erzielen. Kunden können diese Services jederzeit auf Projekt- oder Auftragsbasis nutzen. Angesichts jahrzentaler Erfahrung, besonders beim Design automatisch ausgelöster E-Mails, kann das Teradata Strategic Services-Team Kunden mit den folgenden Services unterstützen:

- Beratung zu Inhalten
- Erstellung von Designs und Entwicklung von E-Mails, Landingpages, Seiten in sozialen Netzwerken und Registrierungsformularen
- Generierung von robustem HTML, damit Ihre E-Mails in jedem Szenario perfekt wiedergegeben werden
- Erstellung von Vorlagen, was besonders dann von Vorteil ist, wenn nach der Erstellung durch Teradata ein internes Team für die Pflege der HTML-Vorlagen zuständig ist
- Kreatives Feedback zu Ihren E-Mail-Programmen und Wettbewerbern

Wenn Sie strategische Ideen für Ihre Marke benötigen, kann Teradata Ihnen bei der Entwicklung innovativer Lösungen helfen, die Ihren Prospects und Kunden Vorteile bieten und so an sich binden.

Als ein führender Anbieter von Services für das Online-Marketing betrachtet Teradata es als seine Aufgabe, bei Trends und Technologien stets auf dem neuesten Stand zu sein.

Ergebnisse

- Steigerung der Öffnungsraten um 30 %
- Steigerung der Klickraten um mehr als 100 %
- Deutliche Steigerung der Kundenanfragen an das Reservierungsteam im Anschluss an die Neugestaltung der E-Mails

The image shows a professional email layout for 'Ulusaba Private Game Reserve'. It features a clean, modern design with a mix of landscape and lifestyle photography. The content is organized into clear sections: a header, a main hero image, a descriptive paragraph, a grid of promotional offers, a personalized message area, and a footer with contact details and social media links.

Die neuen Designvorlagen für das Ulusaba Private Game Reserve von Virgin Limited Edition in Südafrika



*What would you do if you knew?TM
– Was würden Sie tun, wenn Sie
wüssten, wie Sie Interaktionen,
Bindung und Umsatz steigern
können?*

Teradata Digital Marketing Center bietet die Flexibilität, die Sie als Marketer benötigen. Mit dieser All-in-One-Lösung für das Digital Marketing können Sie individualisierte Erkenntnisse in die Präferenzen Ihrer Kunden nutzen, um diesen zur richtigen Zeit eine möglichst effektiv angepasste digitale Mitteilungen zu senden. Sie können Ihre Kunden nun leicht ansprechen und über jeden digitalen Channel – E-Mail, mobile, soziale Netzwerke und Web – hochrelevante Kampagnen durchführen.

Die Lösung ist Teil der Teradata Integrated Marketing Cloud, mit der Sie Ihre Kunden individuell und in jedem Channel erreichen können, online und offline.

Unterstützen Sie Ihr Marketing mit individualisierten Insights aus der Teradata Integrated Marketing Cloud. Erfahren Sie mehr über Ihr Marketing, Ihre Kunden und Ihr Geschäft. Erzielen Sie eine größere Flexibilität im Marketing, um Ihre Daten besser zu nutzen, die Ergebnisse zu verbessern und den Umsatz zu steigern.

Weitere Informationen zum Teradata Digital Marketing Center und zur Teradata Integrated Marketing Cloud finden Sie auf marketing.teradata.com.

We power marketing.



Teradata GmbH, Dachauer Straße 63, 80335 München
Tel. +49 (0) 89 1200 9600 – germany@teradata.com

Marketing.Teradata.com

Teradata und das Teradata-Logo sind eingetragene Marken der Teradata Corporation und/oder ihrer Tochterunternehmen in den USA und weltweit. Mit der Verfügbarkeit neuer Technologien und Komponenten entwickelt Teradata seine Produkte ständig weiter. Daher behält sich Teradata das Recht vor, technische Daten ohne vorherige Mitteilung zu ändern. Die hier beschriebenen Merkmale, Funktionen und Abläufe werden möglicherweise nicht überall auf der Welt vermarktet. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Teradata-Ansprechpartner oder auf Teradata.com.

Copyright © 2015 by Teradata Corporation. Alle Rechte vorbehalten.

03.15 EB>8738

We power marketing.

TERADATA®