



Mit Direct-Mail Retargeting Shop-Besucher zu Bestellern wandeln

Der Kunde

- Seit mehr als 80 Jahren familiengeführt
- Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Solingen
- Bei *Walbusch* finden Männer und Frauen zeitgemäße und langlebige Kleidung, die einen echten Mehrwert bietet
- Die Kleidung von *Walbusch* ist im Online Shop, per Katalog oder in deutschlandweit mehr als 40 Filialen erhältlich
- Neben der Marke *Walbusch* gehören zur Unternehmensgruppe die Outdoormarke „Klepper“, die Männer-Modemarke „Mey & Edlich“, der Gesundheitsversand „Avena“ sowie der Online-Shop „LaShoe“

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

Ausgangssituation

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

Aufgabe

Walbusch 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 *Walbusch* die geplante Sales-Quote verdoppeln konnte. Dabei wurden sowohl Neukunden gewonnen als auch Altkunden reaktiviert.

„Mit Direct-Mail Retargeting hat AZ Direct uns eine neue und innovative Möglichkeit geboten, effizient Sales zu generieren und neue Kunden zu gewinnen.

Unsere Zielvorgaben wurden um das Doppelte übertroffen – für *Walbusch* ein klasse Ergebnis, welches Folgeaktionen nach sich ziehen wird.“

Dirk Sickmann

Leiter Neukundenmarketing, Walbusch Walter Busch GmbH & Co. KG



Unsere Leistungen

- Implementierung von Direct-Mail Retargeting in den Webshop von *Walbusch*
- Fullservice: Automatisierung aller Prozesse, von der Lead-Ermittlung über die Werbemittel-Produktion bis hin zum postalischen Versand
- Herausfiltern der Bestandskunden

Kundenvorteile

- 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

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

KONZEPT

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

ERGEBNIS

- Verdopplung der geplanten Sales-Quote
- Günstigere Gewinnungskosten gegenüber einer klassischen Print-Kampagne
- Gewinnung von Neukunden als auch Reaktivierung von Altkunden

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

