

Marketing Automation

**Steigern Sie Ihren Erfolg mit
Trigger-Kampagnen**



Was sind Trigger-Kampagnen?

Unter Trigger-Kampagnen versteht man personalisierte E-Mail Newsletter, die zu einem bestimmten Anlass oder Event versendet werden und deren Inhalt speziell auf dieses Ereignis Bezug nimmt. Trigger-Mails werden nach einer vorab definierten Regel oder zu einem festgelegten Zeitpunkt automatisiert versendet. Diese Techniken werden auch unter dem Überbegriff „Marketing Automation“ zusammengefasst.

Der Empfänger steht im Zentrum der übermittelten Botschaft

Eine Trigger-Kampagne wird mit individuellem Inhalt an eine bestimmte Person verschickt. Aufgrund des persönlichen Bezugs erkennt der Empfänger das Mailing als individuelles Service und nimmt die hohe Relevanz des Inhalts wahr. Weil sich der Kunde mit seinen individuellen Interessen und Bedürfnissen angesprochen fühlt, steigert eine Trigger-Mail nicht nur Öffnungs- und Klickraten wesentlich, sondern beeinflusst auch die Markenwahrnehmung positiv.

Weshalb eignen sich Trigger-Mails perfekt für den Online-Dialog?

Die gezielte Auswahl des Inhalts zum jeweiligen Anlass hilft Ihnen mit Ihren Kunden in Kontakt zu bleiben ohne diese dabei mit unwichtigen Informationen zu überhäufen. Der Empfänger erwartet eine auf seine Interessen zugeschnittene Information und fühlt sich von Massen-Mailings oft belästigt.

Ein smartes Setup Ihrer Trigger-Kampagnen kann den laufenden Aufwand Ihres Dialogmarketings deutlich senken. Nach einmaligem Aufsetzen des Prozesses läuft dieser selbstständig und Sie sparen wertvolle Zeit und Ressourcen. In fast allen Fällen können Trigger-Kampagnen Conversion-Raten oder Shopumsätze wesentlich steigern.

Welche Anwendungsmöglichkeiten für Trigger-Mails gibt es?

Die Anlässe für automatisierte Kampagnen sind vielfältig und reichen von Geburtstagsglückwünschen über Up- und Cross-Selling-Mails bis hin zu begleitenden Kampagnen über die gesamte Vertragsdauer oder den Produktlebenszyklus. Sie tragen wesentlich dazu bei, präsent zu bleiben. Der Kunde kann mit Hilfe von Trigger-Mails an wiederkehrende Termine und Aufgaben wie z.B. die Vertragsverlängerung im Fitnessstudio erinnert werden oder etwaige Services angeboten bekommen. Nutzer von Online-Shops können an Artikel erinnert werden, die sich noch im Warenkorb befinden (Remarketing) oder nach längerer Inaktivität eine Reaktivierungs-Kampagne erhalten.

Beispiele für Trigger-Mails

Glückwünsche

- ✎ Geburtstage, Namenstage oder Jahrestage
- ✎ Spezielle Angebote (z. B. Gutschein-Codes)

Willkommensgruß

- ✎ Vorstellung bei Neukunden
- ✎ Bestätigung der Nutzerdaten
- ✎ Spezielle Angebote, Empfehlungen

Anmeldebestätigung

- ✎ „Danke“
- ✎ Belohnung

Stichtag

- ✎ Ablauf der Testphase
- ✎ Garantieverlängerung
- ✎ Vertragsverlängerung
- ✎ Anspruchsfristen
- ✎ Servicetermine

Umfrage zu einer erworbenen Leistung

- ✎ Feedback für Verbesserungen
- ✎ Aufforderung zur Weiterempfehlung
- ✎ Öffentliche Ratings als SEO-Hilfe nützen

Online-Shops

- ✎ Erinnerung nach Abbruch des Bestellprozesses
- ✎ Erinnerung an nicht bestellte Artikel im Warenkorb
- ✎ Reaktivierungs-Kampagne bei längerer Inaktivität