



FEDERKIEL & PARTNER BRINGT NITRO SNOWBOARDS MIT EVALANCHE AUF DIE ERFOLGSSPUR

FEDERKIEL & PARTNER ist Spezialist für digitale Kommunikation in jungen, dynamischen, trendigen Branchen und Zielgruppen. Seit 2002 steht FEDERKIEL & PARTNER in der Sportbranche für zielgerichtetes eMail-Marketing im Bereich BtoB oder BtoC. FEDERKIEL & PARTNER versteht sich als Full-Service-Dienstleister für eMail-Marketing und begleitet Unternehmen von der Kampagnenidee über die Entwicklung entsprechender Konzepte bis hin zur Auswahl geeigneter technischer Partner und zur Abwicklung des Projektmanagements.

DIE AUSGANGSSITUATION

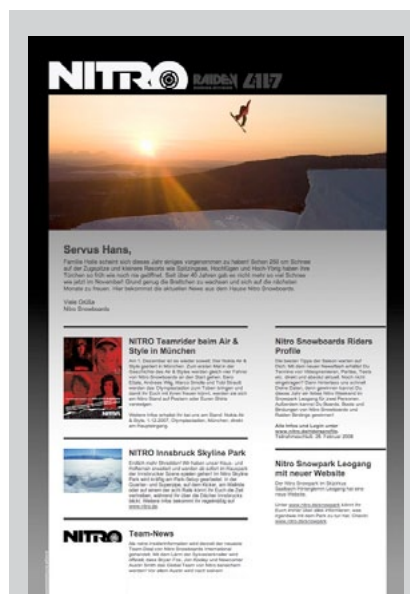
Die Arbeit für Nitro Snowboards begann 2005 mit dem technischen Aufbau einer qualifizierten Dialog-Marketing-Datenbank, die dynamische Profile aus mehreren zehntausend statisch gesammelten Adressen und Profilen generieren sollte. Die Adressen stammten aus verschiedensten Kampagnen und Kooperationen, von Garantiescheinen, Gewinnspielkarten, Testscheinen usw. Die so entstandene "Master-Datenbank" sollte fortan aus allen Quellen automatisch gespeist werden und auch statistische Kenngrößen wie Alter, Schuhgröße, Hobbys, Medienkonsum usw. enthalten.

DIE UMSETZUNG

Die gesamte Datenbank basiert auf der Evalanche-Technologie; der umfangreiche Datenbestand wird durch den Einsatz von Evalanche immer aktuell gehalten.

In der Wintersaison 2005/2006 übernahm FEDERKIEL & PARTNER für Nitro die Entwicklung, Betreuung und Umsetzung eines regelmäßig erscheinenden Newsletters. Er informiert registrierte Abonnenten über Veranstaltungen, Nitro-Teamfahrer, Produkte und vieles mehr. Mit dieser Aktion konnte FEDERKIEL & PARTNER das Image von Nitro als trendige, technisch hochwertige Marke auch in den digitalen Medien etablieren.

Um die Kernzielgruppe noch intensiver an die Marke zu binden, wurde außerdem eine Nitro Internet Community ins Leben gerufen. Positiver Nebeneffekt des Community-Gedankens ist die erhöhte Bereitschaft der Mitglieder, persönliche Informationen weiterzugeben.



Mit dem attraktiven NITRO-Newsletter von anfangs 10.000 auf über 120.000 Empfänger



DIE VORTEILE

Mit Evalanche lassen sich Newsletter einfach, schnell und professionell erstellen, ohne dass dafür Programmierkenntnisse nötig wären. Auch die Internet Community wird komplett über die Evalanche-Technologie abgewickelt, und aus den gewonnenen Daten der User lassen sich dank der ausführlichen Evalanche Reportings solide und vor allem kostenlose Marktforschungsergebnisse generieren. Daraus resultierend können Offlinekampagnen wie Mediaplanung und Events optimal auf die Zielgruppe abgestimmt werden, was eine enorme Kostenersparnis nach sich zieht. Insgesamt waren die unterschiedlichen Newsletter- und Online-Aktionen so erfolgreich, dass pro Monat im Durchschnitt 1000 neue Adressen gewonnen wurden und der Datenstamm auf rund 120 000 Adressen anwuchs.

DER AUSBLICK

In der Wintersaison 2006/2007 hat FORWARD die im Vorjahr begonnenen Aktionen weiter verfeinert. Der Community-Gedanke wurde weiter ausgebaut und das "Nitro Family Member" ins Leben gerufen. Umfangreiche Kooperationen mit Skigebieten, Snowparks und Internetportalen sollen potenzielle Kunden anziehen und über die Newsletter an die Marke binden. Als Side Event zu führenden Snowboardveranstaltungen erreichen Internetauftritte mit Viral-Marketing-Ansatz weitere Konsumenten. Alle neu gewonnenen Adressen werden über Evalanche-Formulare generiert und ausgewertet. Inzwischen hat sich Nitro Snowboards in Deutschland als Marktführer im Snowboard-Bereich etabliert. Aber wir planen natürlich schon weiter: In der Wintersaison 2007/2008 soll zusätzlich zu dem monatlich versendeten Haupt-Newsletter ein eigener, "exklusiver" Family Member Newsletter erscheinen. Außerdem wird ein spezieller Info-Newsletter zielgerichtet und schnell auf Events, Siege von Nitro-Teamfahrern oder andere wichtige Neuigkeiten der Branche hinweisen. Auch hierfür werden wir selbstverständlich die Evalanche-Technologie einsetzen.

„Evalanche hat sich bei unseren Kampagnen für Nitro hervorragend bewährt: Es ist sehr übersichtlich, enthält viele nützliche Features und funktioniert äußerst zuverlässig. Beson-



ders hervorzuheben ist auch die kulante, unkomplizierte und schnelle Abwicklung von Problemen und Supportanfragen. Wir sind natürlich nicht alleine für den Erfolg von Nitro Snowboards verantwortlich. Aber unser mit Evalanche umgesetztes elektronisches Marketing hat mit Sicherheit einen Teil dazu beigetragen.“

Thomas Federkiel | Geschäftsführer

FEDERKIEL & PARTNER | Marketing & Communications GmbH