



Case Study

Desoutter Industriewerkzeuge: Neues Service-Portal bekommt 90% Traffic über E-Mail-Signaturen

Langfristiger Erfolg durch E-Mail-Signatur-Marketing

Der Kunde

Effizient, produktiv und zukunftsfähig sind die Lösungen von Desoutter. 1914 in Frankreich gegründet, ist Desoutter heute einer der weltweit führenden Anbieter von Industriewerkzeugen, Montagelösungen und Dienstleistungen für die Automobil- und Offroadindustrie, die Luft- und Raumfahrtindustrie sowie den allgemeinen Maschinen- und Anlagenbau. Industrie 4.0 ist bei Desoutter nicht nur ein Schlagwort: Von ausgereifter Soft- und Hardware für eine intuitive Werkerassistenz bis hin zur umfassenden Prozesssteuerung erhalten Anwender hier alle Komponenten für ihre Smart Factory aus einer Hand. Desoutter hat seinen Hauptsitz im französischen Nantes und unterstützt mit seinem Portfolio Kunden in über 170 Ländern.

Die Herausforderung: Einführung eines neuen Service-Portals

Um Kunden eine neue, einfachere Möglichkeit zu geben, Ersatzteile zu lokalisieren und nachzubestellen, wurde ein neues Online Service Portal gelauncht. Nun war es wichtig, dieses Portal bei der richtigen Zielgruppe zu bewerben: den Bestandskunden.

Die Lösung: Der richtige Marketing-Mix macht's – mit überraschender Haupt-Traffic-Quelle

Nach einem halben Jahr voller guter Erfahrungen mit Mailtastics E-Mail-Signatur-Marketing war für Robin Igramhan, Online Marketing Specialist, bei der Kampagnenplanung klar, dass die Signatur-Banner in seinem Marketing-Mix nicht fehlen dürfen. Newsletter,

„Normalerweise sind unsere Haupt-Marketing-Kanäle der Newsletter und Social Media. Diese Kampagne hat mir gezeigt, wie wertvoll E-Mail-Signatur-Marketing mit Mailtastic besonders bei Bestandskunden-Ansprache ist.“

Robin Igramhan
Online Marketing Specialist,
Desoutter GmbH



„Durch das Steuern der Kampagnen-Banner aus unserem Mailtastic-Account heraus können wir neue Banner mit neuen Werbebotschaften mit einem Klick für das ganze Unternehmen zur Verfügung stellen.“

Robin Igramhan
Online Marketing Specialist,
Desoutter GmbH



Social Media und ein Startseiten-Teaser waren weitere Kanäle der Service-Portal-Kampagne. Dass tatsächlich 90 % des Traffics auf das neue Portal über die Kampagnen-Banner in den E-Mail-Signaturen der Mitarbeiter von Desoutter kommen würde, damit hat er nicht gerechnet.

Eine effiziente Unterstützung des Vertriebs

Schon nach kurzer Zeit war sich der Vertrieb von Desoutter über das Potenzial von E-Mail-Signatur-Marketing bewusst und kam mit Banner-Vorschlägen auf das Marketing-Team zu. Da es mit Mailtastic möglich ist, einer Abteilung mehrere Signatur-Banner zur Verfügung zu stellen, kann jeder Vertriebsmitarbeiter je nach E-Mail-Empfänger entscheiden, welche Werbebotschaft versendet wird.

Mit Mailtastic konnte Desoutter ...

- ✓ seine Signatur-Kampagnen Erfolge messen.
- ✓ seine Marketing-Kampagnen-Reichweiten steigern.
- ✓ die Klicks auf die Website erhöhen.
- ✓ den „Painpoint“ Signatur positiv besetzen.
- ✓ Signatur-Kampagnen flexibel aus dem Marketing heraus steuern, ohne alle Mitarbeiter zu involvieren.
- ✓ auch die Geschäftsleitung davon überzeugen, dass einheitliche und werbende E-Mail-Signaturen sowohl zur positiven Außenwahrnehmung beitragen als auch die Vertriebsleistung erhöhen.

Das schätzt Robin Igramhan besonders an Miltastic:

- ✓ Das Ausstatten aller Abteilungen mit mehreren Bannern
- ✓ Vorplanung von Kampagnen dank des Event-Planers
- ✓ Einfache Erstellung von Reportings und Auswertungen
- ✓ Idealer Kanal zur Ansprache von Bestandskunden
- ✓ Brand-Marketing durch einheitliches und aktuelles Auftreten in den Signaturen

So macht Desoutter E-Mail-Signatur-Marketing

Neben einer professionellen Unternehmens-Signatur im Corporate Design setzt Desoutter auf gezielte Signatur-Kampagnen. In der Regel gilt: Je relevanter der Inhalt einer Kampagne für die anvisierten Empfänger ist, desto höher sind die Erfolgsaussichten. Im Folgenden sehen Sie einige Beispiel-Kampagnen, die in verschiedenen Abteilungen und für unterschiedliche Zielgruppen ausgespielt wurden.

„Mit Miltastic können wir abteilungsbezogen die Unternehmenskommunikation steuern!“

Robin Igramhan
Online Marketing Specialist, Desoutter GmbH



Auszug aus Desoutters Kampagnen



Das neue Serviceportal

Von allen Marketingkanälen kam 90% des Traffics über den Banner in der E-Mail-Signatur mit einer Clickrate von 1,3%.



Desoutter auf LinkedIn

Um auf das LinkedIn-Profil von Desoutter aufmerksam zu machen, wurde dieser Banner geschaltet. Ca. 10 % der User, die auf den Banner geklickt haben, sind Follower geworden.



Bohranwendungen der Zukunft

Mit einer Clickrate von 2,3% konnte dieser branchenspezifische Banner die E-Mail-Empfänger überzeugen.



Desoutter auf der Paris Air Show

Um auf ihre internationale Aktivität aufmerksam zu machen und mit Kunden vor Ort am Stand sprechen zu können, wurde dieser Signatur-Banner der Vertriebsabteilung zur Verfügung gestellt.

Zusammenfassung

Mit Mailtastic den Marketingkanal der E-Mail-Signatur zu erschließen, hat sich bei Desoutter schon vielfach bewährt. Die Professionalisierung der Signaturen führt nicht nur zu einem einheitlichen Unternehmensauftritt, sondern auch zur gezielten und messbaren Vermittlung von Werbebotschaften.

„Die E-Mail-Kommunikation als Marketing-Kanal ist äußerst wichtig. Durch Mailtastic können wir dieses Potenzial jetzt noch besser für uns nutzen. Technisch war Mailtastic einfach zu implementieren. Kunden erhalten nun stets unsere Botschaften – ganz ohne das sonst nötige Signaturhandling.“

Robin Igramhan
Online Marketing Specialist, Desoutter GmbH



Über Mailtastic

Mailtastic ist eine Plattform, mit der Unternehmen die tägliche E-Mail-Kommunikation der Mitarbeiter in einen starken und messbaren Marketing-Kanal verwandeln.

Mit Mailtastic können Sie die E-Mail-Signaturen aller Mitarbeiter zentral verwalten und mit zielgruppenspezifischen Marketing-Kampagnen ausstatten. Reichern Sie Ihre Mailkommunikation mit relevanten und wertvollen Inhalten für Ihre Gesprächspartner an und machen Sie gezielt auf sich und Ihre Leistungen aufmerksam.

Führende Unternehmen wie Würth Group,

Hubert Burda Media, Matrix42, Basware, Von Rundstedt, Actega, Umicore, Engel & Völkers, Deutsches Rotes Kreuz und viele andere, profitieren bereits von Mailtastic als Signatur-Marketing-Lösung.

Gerne evaluieren wir gemeinsam mit Ihnen, ob und wie auch Ihr Unternehmen von Signatur-Marketing profitieren kann. Wir freuen uns auf Sie!

Sie erreichen uns jederzeit persönlich oder online:

+49 (0) 6131 633 86 58 | mailtastic.com