

Referenzbeispiel: deLonghi- Prima Donna

Konvergente Kampagne zur Leadgenerierung; gebucht über das Performance Marketing Netzwerk von twyn group.



Eckdaten	
Kunde	twyn group
Zeitraum	April/Mai 2009, 2 Wochen
Medien	Planet3, drei.at
Preismodell	CPU

Ergebnis	
Unique Clients (mobile)	1153
Unique Clients (online) - drei.at/3Datamanager	2126



Kampagnenablauf

Nach einem fulminanten Start im Dezember 2008 buchte der Kunde De' Longhi über twyn group im April 2009 eine integrierte Internet/mobile Folge Kampagne. Ein deutlich zweistelliger Prozentsatz dieser Zugriffe kam auch bei dieser Kampagne wieder von mobilen Endgeräten des Mobile Marketing Vorreiters Hutchison 3G. Die Conversions von Clicks zu Registrierungen waren dabei sowohl online als auch via mobile auf gleichem, sehr hohem Niveau.

„Wir sind von den Ergebnissen begeistert. Die Kampagne konnte unglaublich rasch Reichweite und Response generieren, und dabei mit mehr als drei Minuten Verweildauer in der Promotion auch kommunikativ alle Erwartungen übertreffen.“ zeigt sich Michael WEBERBERGER, Vorstand twyn group, begeistert.

„Die Entscheidung ergänzend zum Premiumpromotions Performance Network online auch Premiumpromotions mobile zu nutzen war goldrichtig. Wir konnten damit für unseren Kunden neben dem hohen Innovationscharakter der Kampagne vor allem auch die Reichweite massiv erweitern.“ ergänzt Ulrike KALSS, Digital Media Planner Beyond Interaction / Mediacom, verantwortlich für die erfolgreiche Mediaplanung der Kampagne in Anspielung auf weniger als 0,2% Überschneidung zwischen den online und mobile generierten Interessenten.



www.drei.at