

ANWENDERBERICHT NITRO SNOWBOARDS

FORWARD Communications bringt Nitro Snowboards mit EVALANCHE auf die Erfolgsspur.

„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.“

FORWARD Communications ist Spezialist für digitale Kommunikation in jungen, dynamischen, trendigen Branchen und Zielgruppen. Seit fast vier Jahren steht FORWARD in der Sportbranche für zielgerichtetes eMail-Marketing im Bereich BtoB oder BtoC. FORWARD 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.

INTERVIEW

Herr Federkiel, welche Aufgaben standen am Beginn Ihrer Zusammenarbeit mit Nitro Snowboards?

Unsere 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.

Wie kam EVALANCHE hierbei zum Einsatz?

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

Haben Sie die erfolgreich zusammengetragenen und gepflegten Daten auch weitergehend genutzt?

Ja, in der Wintersaison 2005/2006 haben wir für Nitro die Entwicklung, Betreuung und Umsetzung eines regelmäßig erscheinenden Newsletters übernommen. Er informiert registrierte Abonnenten über Veranstaltungen, Nitro-Teamfahrer, Produkte und vieles mehr. Mit dieser Aktion konnten wir 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.

Welche Vorteile bot Ihnen EVALANCHE bei diesen Kampagnen?

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.

Herr Federkiel, wie wird sich das eMail-Marketing für Nitro Snowboards zukünftig gestalten und welche Rolle wird EVALANCHE dabei spielen?

In der Wintersaison 2006/2007 haben wir 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.

Man kann also sagen, dass Sie mit EVALANCHE auf der Erfolgswelle „boarden“ ...

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

ÜBER SC-NETWORKS UND EVALANCHE

EVALANCHE V3 ist die erste eMail-Marketing-Software, die speziell für Agenturen und eMail-Marketing-Dienstleister entwickelt wurde – in enger Zusammenarbeit mit führenden Agenturen.

Die Lösung basiert auf neuesten Technologien und ist in Kombination mit unseren maßgeschneiderten Serviceangeboten die ideale Basis für ein erfolgreiches eMail- und Online-Marketing.

EVALANCHE kann als ASP-basiertes System auf Mietbasis oder als Stand-alone-Lösung eingesetzt werden – wenn gewünscht unter firmeneigenem Erscheinungsbild und als eigene Marke.

Auf Basis der EVALANCHE XML Schnittstellen können Daten reibungslos mit Drittsystemen ausgetauscht werden, dadurch ist EVALANCHE fast nahtlos in jede bestehende IT-Infrastruktur integrierbar.

EVALANCHE wird immer mehr von Marketingabteilungen größerer Unternehmen entdeckt, die ähnlich wie Agenturen arbeiten und strukturiert sind.

Namhafte Firmen wie IDS Scheer, Jenoptik Laser Systeme, HeidelbergCement, Henkel, Salomon, Nitro Snowboards, Sony Music, die Werbeagenturen GFB & Partner, Robert & Horst und Connect21 sowie zahlreiche kleinere Unternehmen vertrauen bereits auf die Lösungen und Beratungsleistungen der SC-Networks GmbH.

Unser Unternehmen wurde 1999 in Penzberg in der Nähe von München gegründet und unterhält eine weitere Niederlassung in Rosenheim im Chiemgau.

Mehr Infos über EVALANCHE
<http://www.evalanche.com>

Kontakt und weitere Informationen:

SC-Networks GmbH

Martin Philipp
 Leiter Marketing und Vertrieb
 Karlstraße 21
 82377 Penzberg
 Telefon: +49 8856 / 90 175 90
 Telefax: +49 8856 / 90 175 99
 eMail: info@sc-networks.com
 Internet: www.sc-networks.com



LIVE TESTEN: WWW.EVALANCHE.COM
 ANSPRECHPARTNER: **08856 / 90 175 90**
 EMAIL: INFO@EVALANCHE.COM