

Case Study | Montage Graphics USA

Montage Graphics steigert den Erfolg von Marketingkampagnen durch Personalisierung mit DirectSmile

Montage Graphics mit Sitz in Fort Collins, Colorado, wurde in den frühen 1970er Jahren als Agentur für Design und Marketing gegründet. Firmenchef Toby Gadd erwarb das Unternehmen im Jahr 2001 mit der Vision, es zu dem zu machen, was es heute ist: ein Universalanbieter für Direktmarketing und Kreativleistungen.

Eines der Hauptziele von Gadd war es, das Unternehmen besser für das digitale Zeitalter auszustatten. Er wollte seinen vorausschauend agierenden Firmenkunden innovative Beratungsleistungen anbieten. Bei seinen Recherchen nach der richtigen Technologie stieß er auf die DirectSmile-Software, die es Montage Graphics ermöglicht, Marketingmaterial datenbankbasiert zu personalisieren.

„Als ich das erste Mal mit den DirectSmile-Produkten in Berührung kam, empfand ich das Konzept der Bildpersonalisierung ehrlich gesagt als Effekthascherei“, gesteht Gadd. „Trotzdem gab ich DirectSmile eine Chance, und als sich die Kampagnen mit variablem Datendruck und Bildpersonalisierung als äußerst

erfolgreich herausstellten, änderte ich rasch meine Meinung. Das Potential dieser Software und die fantastischen Resultate, die wir damit für unsere Kunden und für unser Geschäft erzielen konnten, waren offensichtlich. Die Kraft der Personalisierung besteht darin, ein Mailing oder eine URL einprägsamer zu machen. Oftmals wird Marketingmaterial gar nicht beachtet oder gleich entsorgt. Ist es aber personalisiert, so hat es auf den Empfänger eine viel größere Wirkung. Die E-Mail oder das Mailing wird länger aufbewahrt, die Botschaft prägt sich besser ein, der Empfänger erinnert sich leichter an die Kampagne. Und dadurch werden bessere Ergebnisse erzielt.“

Die DirectSmile-Software wurde in das Direktmarketingangebot von Montage Graphics integriert, das jetzt Tools für Print, Web und E-Mail umfasst und dem Kunden eine Komplettlösung über alle Kommunikationswege hinweg bietet. Zusammen mit einem HP Indigo Drucksystem, HP Designjet Druckern und Adobe Design Software bildet DirectSmile die Grundlage für die personalisierten Marketingstrategien von Montage Graphics. Toby Gadd: „Dass wir durch die DirectSmile-Software alle drei Kanäle miteinander verknüpfen können, war einer der Schlüsselfaktoren für die Wahl dieses Produktes.“



Hey Ashleigh,
Since your wedding is coming up in March, please accept our special offer on Tony's tuxedo!

FREE TUXEDO RENTAL
for your groom! (\$100 value), and
FREE TOASTING FLUTES
(\$60 value), plus
\$20 OFF all the other men in your party!

The closest Mr. Burch Formal Wear store to you:

Birmingham
5880 Trussville Crossings Blvd
205-661-3330

Hoover
430 Inverness Corners
205-991-9100

MR. BURCH
FORMAL WEAR
be | savvi
225 North Lemay Ave., Suite 1
Fort Collins, CO 80524

RETURN SERVICE REQUESTED

PRESORTED
FIRST CLASS MAIL
US POSTAGE
PAID
LOVELAND, CO
PERMIT NO. 150

1464-5730

Ashleigh Hallman
4030 WELLINGTON WAY
MOODY, AL 35004-3507

7



Visit your exclusive online web page at

„Cross Media von DirectSmile geht sogar noch einen Schritt weiter: Damit können unsere Kunden mit ihren Kunden und Interessenten interagieren, Responseraten ermitteln und Internetaktivitäten messen. Sie erhalten Feedback und Daten, die von unschätzbarem Wert sind – insbesondere für die Führungskräfte im Marketing, die den Return On Investment ihrer Marketingkampagnen nachweisen müssen.“

Erfolgreicher Einsatz

Savi Formalwear, ein langjähriger Kunde von Montage Graphics, war sehr angetan von der Möglichkeit, mit Hilfe der DirectSmile-Technologie detailliertes Kundenfeedback zu erhalten. Man kontaktierte Montage Graphics mit der Bitte, eine anspruchsvolle Kampagne umzusetzen.

„Savi Formalwear ist einer der führenden amerikanischen Einzelhändler für Gesellschaftskleidung“, erläutert Gadd, „Hochzeiten spielen in diesem Markt eine große Rolle. Diese Kunden planen einen der glücklichsten Momente ihres Lebens, und Savi Formalwear wollte sicherstellen, dass das Marketingmaterial diese Stimmung widerspiegelt und den Empfängern das Gefühl gibt, etwas Besonderes zu sein.“

Die von Montage Graphics entwickelte Kampagne ‚SaviOne‘, die jede Woche in den USA und in Kanada läuft, bewirbt verschiedene Angebote für Gesellschaftskleidung. Sie ist sehr komplex und beinhaltet mehrere Elemente mit variablem Datendruck

“Die SaviOne-Kampagne ist außergewöhnlich erfolgreich. Sie verschafft unserem Unternehmen und unseren Produkten große Aufmerksamkeit und steigert die Ergebnisse unserer Verkaufsaktionen beträchtlich.”

Mark Morrow, Präsident, Savi Formalwear



und personalisierten Abbildungen. Die zukünftigen Brautleute erhalten ein gedrucktes Mailing. Neben einem personalisierten Bild enthält es im Copy-Text ihren Namen und ihre Adresse, außerdem die Daten eines Savvi Formalwear-Geschäfts vor Ort und eine personalisierte URL, die auf eine individuelle Webseite führt.

„Die Mailings sprechen den Empfänger individuell an, beinahe so, als ob Savvi Formalwear jeden Interessenten einzeln angeschrieben hätte. Diese One-to-one-Korrespondenz wird fortgeführt, wenn der potentielle Kunde auf die Kampagne reagiert, indem er die Internetseite der Firma besucht. Denn er wird auf eine personalisierte Webseite mit seinem Namen und individuellen Details geführt, wie z. B. Angaben über frühere Käufe oder zu Kleidungsstücken, für die er sich in der Vergangenheit interessiert hat.“

DirectSmile Cross Media wird dabei nicht nur für die Personalisierung der Direct Mails eingesetzt, sondern auch für die Ermittlung der Responseraten und das Follow-up. Montage Graphics wird benachrichtigt, sobald der Empfänger eine Online-Befragung abgeschlossen oder auf seine personalisierte URL geklickt hat.

„Kundenaktivitäten der auslösenden Kampagne zuordnen zu können, ist der Traum eines jeden Marketingleiters“, weiß Toby Gadd. „Man erkennt, wie effektiv eine bestimmte Kampagne ist – zweifellos ein gewaltiger Vorteil bei der ROI-Ermittlung. Vor allem aber öffnet es die Tür für den nächsten Schritt im Verkaufsprozess.“

Savvi Formalwear kann den Kunden kontaktieren, sobald er auf seine personalisierte URL geklickt hat. Zu diesem Zeitpunkt ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass er sich an das kürzlich erhaltene Mailing erinnert. Und da der Kunde durch das Anklicken der Webseite prinzipielles Interesse an den Produkten gezeigt hat, reduziert sich das Risiko, dass er den Anruf als lästig empfindet. Die Chancen für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch stehen also gut.

Savvi Formalwear war so zufrieden mit dem anhaltenden Erfolg dieser Kampagne, dass das Unternehmen Montage Graphics im Jahr 2009 als ‚Vendor of the Year‘ mit dem Savvi Spirit Award auszeichnete.

„Die SavviOne-Kampagne ist außergewöhnlich erfolgreich“, sagt Mark Morrow, Präsident von Savvi Formalwear, „Sie verschafft unserem Unternehmen und unseren Produkten große Aufmerksamkeit und steigert die Ergebnisse unserer Verkaufsaktionen beträchtlich. Intern nutzen wir die Kampagnendaten sogar, um neuen Mitgliedern unserer Marketingkooperative die unglaublichen Vorteile von personalisierten Cross-Media-Kampagnen zu veranschaulichen.“

Ab jetzt immer mit DirectSmile

Seit die DirectSmile-Software für die Personalisierung von Marketingmaterial eingesetzt wird, wächst Montage Graphics stetig – sowohl finanziell als auch strategisch. 2008 verzeichnete das Unternehmen ein Umsatzwachstum von 15 Prozent. Montage Graphics und seine Kunden



bewerten die Personalisierung, insbesondere in Verbindung mit einer Multimedia-Marketingkampagne, als äußerst erfolgreich. Inzwischen setzt Montage Graphics die Personalisierung bereits bei 80 % aller Kundenaufträge ein.

„Die DirectSmile-Technologie ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Geschäfts geworden. Sie ermöglicht es uns, unseren Wettbewerbsvorteil zu erhalten“, sagt Präsident Gadd. „Die Softwarelösungen von DirectSmile sind innovativ und werden ständig weiterentwickelt. Das sichert DirectSmile seine Position als Marktführer, und es unterstützt Montage Graphics dabei, ebenfalls eine führende Rolle in der Marketingbranche zu spielen.“



Montage Graphics, Inc.

225 North Lemay Ave., Suite 1
Fort Collins, CO 80524
USA

Tel: (970) 484-2330

Email: jobs@montagedigital.com

Website: www.montagedigital.com



“Die DirectSmile-Technologie ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Geschäfts geworden. Sie ermöglicht es uns, unseren Wettbewerbsvorteil zu erhalten.”

Toby Gadd, Präsident,
Montage Graphics



E-Mail: sales@directsmile.de Web: www.directsmile.de