



Scalable Capital x Postando: Relevante Zielgruppen für die Neukundengewinnung mit postalischem Direktmarketing erreichen

Scalable Capital wurde 2014 mit dem Ziel gegründet, die Vermögensverwaltung zu digitalisieren. Heute ist Scalable Capital der größte digitale Vermögensverwalter in Europa mit über 2 Milliarden Euro verwalteter Gelder. Das Team, welches mittlerweile aus mehr als 100 Mitarbeitern besteht, vereint umfassende Kenntnisse von Kapitalmarkt und Finanzindustrie, Know-how zu digitalen Geschäftsmodellen sowie technischem und rechtlichem Wissen.

Ausgangssituation & Herausforderung

Unternehmen stehen oft der Herausforderung gegenüber, gezielt die richtige Zielgruppe für das jeweilige Produkt, den Service oder die Dienstleistung zu identifizieren sowie den Kontakt aufzubauen. In vielen Fällen sind die Streuverluste bei der Ansprache möglicher Endkunden extrem hoch und reduzieren damit die Effizienz der Werbemaßnahmen. Zudem besteht eine weitere Herausforderung darin, Werbebotschaften zu schaffen, die von eben dieser Zielgruppe auch wahrgenommen werden.

Lösung

Mit dem postalischen Direktmarketing von Postando konnte sich der digitale Vermögensverwalter den Herausforderungen der gezielten Neukundenakquise stellen und die Marketing-Maßnahme erfolgreich umsetzen.

Hochqualitative Postkarten werden von der Zielgruppe wie ein Geschenk empfunden

Ein weiterer positiver Nebeneffekt beim Versenden der Werbebotschaft über die klassische Postkarte ist, dass die Nachricht die potenziellen Neukunden auch wirklich erreicht. Die 100%-ige Öffnungsrate sowie das positive Image der Postkarten sorgen dafür, dass das Werbemedium im Briefkasten emotional wie ein Geschenk empfunden wird. Ein qualitativ hochwertiger Werbeträger in Verbindung mit klimaneutralem Druck und Versand stellen die Grundlage für ein tolles Ergebnis. Mit der zusätzlichen Anlageprämie bei Kontoeröffnung setzte Scalable Capital einen weiteren Anreiz, um den Empfänger der Werbebotschaft als Kunden zu gewinnen. Dies äußerte sich in einer überproportionalen Conversion im Vergleich zu vielen anderen Marketing Kanälen.

- Überproportionale Conversion durch das postalische Direktmarketing im Vergleich zu anderen Kanälen.
- Botschaften werden ergebnisorientiert an die gemeinsam definierten Zielgruppen in qualitativem Format adressiert.
- Postando übernimmt in Abstimmung mit Scalable die Selektion der Adressdaten und stellt diese bereit.
- Das Postando Business-Portal reduziert den manuellen Aufwand und liefert optimale Qualität aufgrund technologischer Entwicklungen.
- Postkarten, Briefe sowie weitere Werbemedien können frei gewählt werden.

Scalable Capital möchte mit moderner Technologie einer breiten Gruppe von Anlegern Zugang zu einer nachhaltigen Geldanlage ermöglichen. Dieses Vorhaben wird mit Hilfe von kosteneffizienten ETFs, Diversifikationen, dynamischen Risikomanagement und einer umfassenden Kundenbetreuung umgesetzt.

Zuletzt soll der manuelle Aufwand der Marketingabteilung so gering wie möglich gehalten werden. Für die Neukundengewinnung plante Scalable Capital eine Marketing-Maßnahme, bei der die zu kommunizierende Botschaft auf der Auszahlung einer Anlageprämie nach erfolgreicher Kontoeröffnung basierte. Die Herausforderung bestand darin, eine gezielte Ansprache von Neukunden umzusetzen – in diesem Fall alle Empfänger, die an einer Kontoöffnung zur Geldanlage interessiert sein könnten.

Zielgerichtete Ansprache von potenziellen Neukunden

Mit dem Postando Business Portal wurden Adressdaten der Zielgruppe basierend auf Segmentierungskriterien wie Einkommen, Alter und Geschlecht aus mehr als 40 Mio. Datensätzen selektiert sowie nach Kaufkraft-Kriterien regional definiert. Scalable Capital reduzierte mit dieser zielgerichteten Selektion den Streuverlust und erreichte damit genau die Empfänger, die sich für Geldanlagen und somit für das angebotene Produkt interessieren.

Automatisierte Prozesse

Die Abwicklung der Postkarten Marketing Kampagne wurde mit dem Postando Business Portal automatisiert und verlief mit der Software extrem effizient. Durch das einmalige Einfügen der Adressdaten via Excel, individuell abgestimmte Versandmöglichkeiten sowie zahlreichen HTML Vorlagen können auch mehr als 100.000 individuelle Werbemedien per Mausklick in den Briefkasten der Empfänger verschickt werden.

