AZ fundraising

Factsheet

Zielgruppen Onboarding

Was ist Zielgruppen Onboarding?

Zielgruppen Onboarding ist ein strategischer Ansatz zur crossmedialen Ansprache eurer Spender:innen. Mit diesem Verfahren erreicht ihr Spender:innen oder potenzielle Neuspender:innen über alle Kanäle: Ob postalisches Mailing, E-Mails, Social Media oder Internet.

Durch die Kombination von Offline- und Online-Kanälen erzielt ihr eine maximale Wirkung. Denn eure Spender:innen nutzen all diese Kanäle – und eine zeitlich aufeinander abgestimmte, haushaltgenaue und parallele Ansprache sorgt für doppelte Wirkung. Zeitgleich profitiert auch eure Website von zusätzlichem Traffic.

Aus Sicht des Mailings könnt ihr eure Bestandsspender:innen mit diesem Verfahren nicht nur postalisch, sondern auch über E-Mails, Social Media und das Internet erreichen. Dies ist besonders nützlich, wenn eure Datenbank hauptsächlich auf postalischen Adressen basiert. Durch die zusätzliche digitale Ansprache der Bestandsspender:innen werden diese zusätzlich aktiviert zu spenden, wodurch das Spendenvolumen der Mailings bzw. die Gesamteinnahmen erhöht werden können. Außerdem haben Bestandsspender:innen die Möglichkeit, auch online zu spenden.

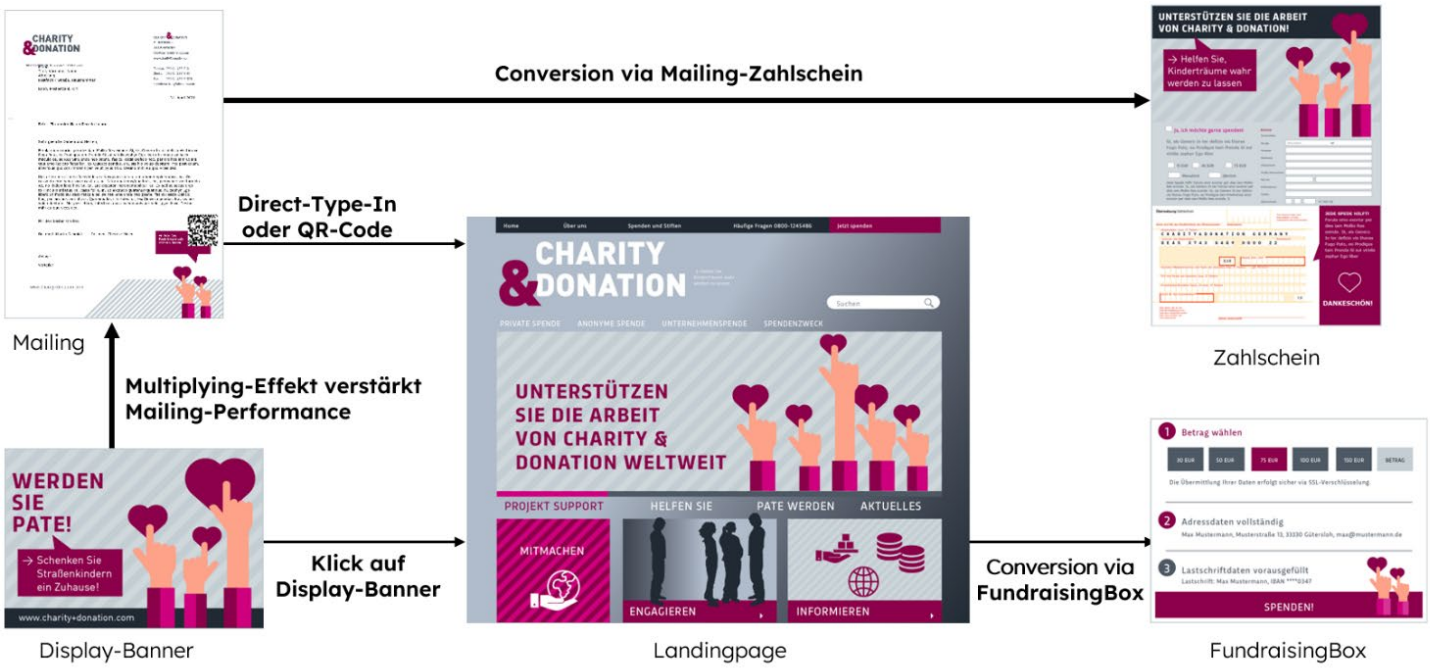
Besonders wertvoll ist Zielgruppen Onboarding auch im Rahmen von Mailings zur Gewinnung von Neuspender:innen. Durch die zusätzliche digitale Ansprache erreicht ihr mehr Kontakte und Aufmerksamkeit bei den potenziellen Spender:innen und könnt den Kampagnenerfolg verbessern.
Aus digitaler Sicht bietet Zielgruppen Onboarding eine Ansprachemöglichkeit des zunehmend digital orientierten Anteils der Spender:innen. Es können ohne Medienbruch zusätzliche Spenden bzw. Spender:innen gewonnen werden.

Storytelling: Mit gleichem Content und konsistenter Story

Segmentierung: Zielgruppen / Personas / Typologien

Diverse Online- und Offline-Kanäle: Nutzung der kanalspezifischen USPs

Der zeitgleiche Einsatz eines Mailings mit flankierender Display- und Social-Media-Werbung erzielt eine maximale Effizienz. Dabei sollten eure digitalen Werbemittel ebenfalls auf das Mailing abgestimmt sein, um den Wiedererkennungseffekt zu optimieren. Ausspielen können wir die Werbemittel in den üblichen Formaten im Internet oder auf den großen Social-Media-Plattformen.



So kann der Erfolg des Mailings durch zusätzliche mehrfache digitale Ansprache erhöht werden. Und die angesprochene Person kann die Spende auf dem Weg tätigen, der bevorzugt wird: traditionell über den Zahlschein oder über das Zahlungsformular auf eurer Website.

Warum Zielgruppe Onboarding mit AZ fundraising?

Wir sind euer zuverlässiger Partner, der die richtigen Kanäle und Abläufe kennt, um eure Spender:innen schnell und effektiv anzusprechen.

Mit unserem einzigartigen Matching-Verfahren Cross Media Hub erreicht ihr eure Spender:innen nun auch im Web. Wir finden zu euren Bestandsspendenden die zugehörigen E-Mail-Adressen, damit ihr diese für eure Social-Media- und Display-Werbung nutzen können. Eure vorhandenen postalischen Adressen von Bestands- und/oder Neuspendenden werden mit unserem Bridgepool abgeglichen (ca. 117 Millionen Brücken). Die Brücke bilden die verfügbaren/vorhandenen E-Mail-Adressen in unserem Pool.

Die Treffer erhalten einen E-Mail-Hashkey, der dann gegen diverse Online-Plattformen (z.B. Amazon, Facebook, Instagram, GMX, adality, United Internet) gematcht wird. Die jeweiligen Treffer- bzw. Matchingquoten ergeben die Anzahl der in den jeweiligen Kanälen anzutreffenden Personen, die einerseits das entsprechende Mailing und zusätzlich Online-Werbung über die entsprechend gebuchten Online-Plattformen erhalten.

Den Erfolg des Zielgruppen Onboardings können wir analysieren, auswerten und so stetig maximieren.

Wie gehen wir vor?

Unser strategischer und systematischer Ansatz ermöglicht ein optimales Zielgruppen-Onboarding:

Abbildung: Schritt für Schritt begleiten wir euch zum Zielgruppen Onboarding

Lest euch gerne die weiteren Factsheets auf der Website durch, um noch mehr über die einzelnen Kanäle, wie beispielsweise Display oder Social Media, zu erfahren.

Ich freue mich auf das Gespräch mit euch!

Heidi Bremner
Tel.: +49 (0) 5241-80-75046
E-Mail: heidi.bremner@bertelsmann.de
LinkedIn: https://www.linkedin.com/in/heidi-bremner/

AZ fundraising services GmbH & Co. KG
Carl-Bertelsmann-Straße 161 S | 33311 Gütersloh
www.az-fundraising.de