

# E-MAIL MARKETING

auf Provisionsbasis



inboxmarketing

# Hallo lieber E-Commerceler,

**Ich liebe meinen Beruf!**

Wer kann das schon so von sich sagen?



## Allerdings gibt es da eine Sache:

Eine Sache, die tut mir weh: Fast täglich spreche ich von E-Commerce-Unternehmen, die das Thema E-Mail-Marketing schlecht – oder noch viel fataler – gar nicht angehen.

Ich habe schon Gespräche mit Multi-Millionen Unternehmen geführt, bei denen der Praktikant zweimal pro Jahr eine Rundmail geschrieben hat. Als leidenschaftlichem E-Mail-Marketer kommen einem hier die Tränen.

Ich hoffe inständig, dass Ihr Unternehmen nicht dazu gehört. Und falls doch, dass diese Broschüre Sie dazu überzeugen kann, das Thema jetzt sofort anzugehen.

Wir bei Inbox Marketing entwickeln täglich **E-Mail-Kampagnen**, die genau auf die Empfänger abgestimmt sind. So erreichen wir sie **zur perfekten Zeit**, mit dem **perfekten Inhalt**.

➔ **Oder in Zahlen:** Unsere Kunden machen im Schnitt über **30 % ihres Umsatzes** durch unser E-Mail-Marketing.

Lesen Sie dazu gerne unsere verblüffenden Fallstudien auf den nächsten Seiten oder vereinbaren Sie direkt ein Beratungstermin auf **[inbox-marketing.de](https://inbox-marketing.de)**.

*Florian Kaiser*  
**Florian Kaiser**  
Gründer Inbox Marketing

## Fallstudie 1



Durch die umfassende Expertise des Inbox Marketing Teams in den Bereichen Mail-Marketing und Kundenbindung, konnten wir einen bemerkenswerten Mehrumsatz generieren.

Die implementierten Flows reagieren automatisiert auf Kundenverhalten wie beispielsweise abgebrochene Warenkörbe und die kreativen Mail-Kampagnen weckten stets das Interesse der Empfänger. So gelang es uns im Rahmen der Zusammenarbeit nicht nur, mit der neuen Produktgruppe unseren Kundenstamm zu erweitern, sondern auch die besonderes essentielle Markenbindung zu stärken.

Tobias Renz, CEO  
Maute + Renz Textil GmbH



# Von 0 auf ↗ 3.000.000 € Umsatz

Zu Beginn der COVID19-Pandemie kam die Firma Albstoffe mit einer dringenden Aufgabe auf uns zu: ihr kürzlich auf Masken umgestellten Webshops durch E-Mail Marketing zu unterstützen.

**Die besondere Herausforderung:**  
Wie konvertiert man Masken-Käufer zu Marken-Fans?

Erreicht haben wir diese hohe Markenbindung durch konsequentes Kundenverständnis. Dabei erlauben uns moderne Tools wie Klaviyo nicht nur die genaue Targetierung anhand des Kundenverhaltens. Wir können darüber hinaus die Reaktion auf jede E-Mail genau analysieren und die Empfänger bestens kennenlernen.

### Das Ergebnis spricht dabei für sich:

Bei 0 gestartet konnte die Firma Albstoffe über 8 Mio. € Umsatz erzielen, davon alleine mehr als 3 Mio. € über E-Mail Marketing. Auch die Wiederkäuftrate von über 70 % zeigt, dass unser Konzept voll aufgegangen ist. Aktuell entwickeln wir gemeinsam mit der Firma Albstoffe neue Produkte, basierend auf unseren gesammelten Kundendaten. Auf weiterhin tolle Zusammenarbeit!

# Mit Detail-Segmentierung die **Öffnungsrate** um **+ 44,6 %** steigern

Normalerweise ist das E-Mail-Marketing unserer Neukunden in einem schlechten Zustand. Ganz anders bei der ahead GmbH aus Hamburg. Die beiden Geschäftsführer hatten das Thema E-Mail sehr ernst genommen und bereits ausgezeichnete Ergebnisse erzielt.

Eine tolle Herausforderung für uns. Aus unserer Sicht gibt es zwei gute Gründe, Teile des Marketings einer Agentur zu überlassen:

**1** Agenturen können sich durch Fokus auf genau ein Thema extrem tiefes Expertenwissen erarbeiten

**2** Sie sind nicht Teil des Alltagsbetriebs und können deshalb ihrem Bereich volle Aufmerksamkeit schenken

Und genau diese Stärken konnten wir auch bei ahead ausspielen.

- ✓ Zu einem konnten wir durch konsequente A/B-Tests und eine groß angelegte Umfrage ein tiefes Verständnis der Zielgruppe erlangen.
- ✓ Zum anderen konnten wir unser Expertenwissen im Bereich Segmentierung die Empfänger wesentlicher gezielter auswählen.

Das **Ergebnis**: Eine um über 50 % höhere Öffnungsrate und stabile Umsätze ohne Aktionen und Discount-Codes.

Fallstudie 2

# ahead

”

Durch die sehr tiefe Expertise im Bereich E-Mail Marketing und Kundenanalyse, konnten wir zusätzliche, hochrelevante Insights über unsere Zielgruppe gewinnen und diese gemeinsam zur Verbesserung unseres E-Mail Marketings einsetzen.

Johannes Sörensen, CEO  
ahead GmbH



### Fallstudie 3

# mellow NOIR

## ”

Für uns war und ist es besonders wichtig eine Bindung zu unseren Kund\*innen sowie einen engen Dialog mit ihnen aufzubauen. Das Team von Inbox Marketing unterstützt uns dabei tatkräftig. Schnell und zuverlässig wurden automatisierte E-Mail Flows aufgesetzt welche wöchentlich von neuen Kampagnen begleitet werden. Ich bin begeistert von der engen Zusammenarbeit, Zuverlässigkeit, Qualität und der Offenheit für neue Impulse. Zusammen haben wir es geschafft unsere Werte als Marke, unser Konzept und unsere Produkte so zu kommunizieren dass Kund\*innen uns treu bleiben. Wir sind mehr als zufrieden mit der Zusammenarbeit und zählen das Team von Inbox Marketing zu unseren wichtigsten Partnern.

**Julian Köster, Gründer und Geschäftsführer**  
Truly Natural Cosmetics GmbH



## Vom „Die Höhle der Löwen“ - Hype zum Kundenliebling

Schon öfter haben wir #DHDL-Startups geholfen, durch E-Mail-Marketing den anfänglichen Hype in langfristige Kundenliebe zu verwandeln. So auch bei mellow NOIR, die mit bei Ausstrahlung und mit dem Invest von Judith Williams einen beeindruckenden Start hingelegt haben.

### Ein großes Problem vieler Löwen-Shops:



Der Hype räumt die Lager leer, die Produkte sind lange ausverkauft und viele Kunden wenden sich ab. Genau hier konnten wir durch gezieltes Sammeln der E-Mail-Adressen eingreifen. So konnten wir auch Kunden ansprechen, die keines der begehrten Produkte ergattern konnten.

### Und noch besser:

Durch eine zielgerichtete E-Mail-Kampagne bleibt die Marke im Kopf und kann den Hype sogar noch verstärken. So konnten wir mellow NOIR zu langfristigen und stabilen Umsätzen verhelfen.

Auf weiterhin tolle Zusammenarbeit!

# UNSER **AGENTURPODCAST** DIE E-COMMERCE REVOLUTION

In unserem Podcast begrüßen wir prominente Gäste aus der E-Commerce Szene und teilen vielversprechende Trends und neue Best Practices:



## Mit spannenden **GÄSTEN** wie

Benjamin Seuss #58  
Purelei



Shane Foster #45  
reviews.io



Daniel Bidmon #35



Marc Weindinger #41



Simon Borg #37



Sarah Emmerich #28



und viele mehr ...



## Unser Service im Detail:

1.

Wir übernehmen Ihr gesamtes E-Mail-Marketing. Vom Setup, zur Strategie, Planung, bis zum Texten und Versand und Auswertung der Ergebnisse.

|

2.

Wir arbeiten 100 % auf Provisionsbasis. Es gibt keinerlei Setup- oder Extrakosten.

|

3.

Wir wählen unsere Partner sorgfältig aus und arbeiten an langjährigen Kundenbeziehungen. Nur so lassen sich außergewöhnliche Ergebnisse erzielen.

**Neugierig?** Dann lassen Sie uns kennenlernen:



Jetzt Gespräch  
vereinbaren

TERMIN

VEREINBAREN

Von der Idee bis zum Versand  
100 % auf Provisionsbasis

Jetzt Beratungsgespräch vereinbaren



+49 (0) 40 239 698 99



hallo@inbox-marketing.de

[www.inbox-marketing.de](http://www.inbox-marketing.de)

 **inboxmarketing**