



Referenz
Vattenfall Highlights Online



Kurze Projektbeschreibung

Emittent: Vattenfall Europe Sales GmbH

Web: www.vattenfall.de

Projektstart: Frühjahr 2010

System: Online Couponing

Strategisches Ziele des Projekts:

- Stammkundenbindung
- Neukundengewinnung auf dem deutschlandweiten Markt

Prozessbeschreibung:

Die Vattenfall Europe Sales GmbH bringt drei Mal jährlich eine neue Ausgabe der Highlightsbroschüre heraus. Dieses Kundenbindungsinstrument ermöglicht es den Kunden in Berlin und Hamburg bei Kooperationspartnern vor Ort bares Geld zu sparen. Um auch deutschlandweit Kunden anzusprechen, gestaltet Vattenfall seit Anfang 2010 nun auch eine erweiterte Onlineausgabe. Hier werden ausgewählte Online-Partner präsentiert, die den Kunden von Vattenfall über einen Gutscheincode Vergünstigungen in ihrem Webshop anbieten. Auch hier wechseln die Partner drei Mal pro Jahr, um dem Kunden ein abwechslungsreiches Angebot zu bieten. Eine Auswahl an Online-Partnern wird in die Highlightsbroschüre integriert. Beworben wird die Aktion in der Unternehmenskommunikation sowie auf der Homepage Vattenfalls.

Teilnehmende Partnerunternehmen: ca. 10-12 pro Ausgabe

