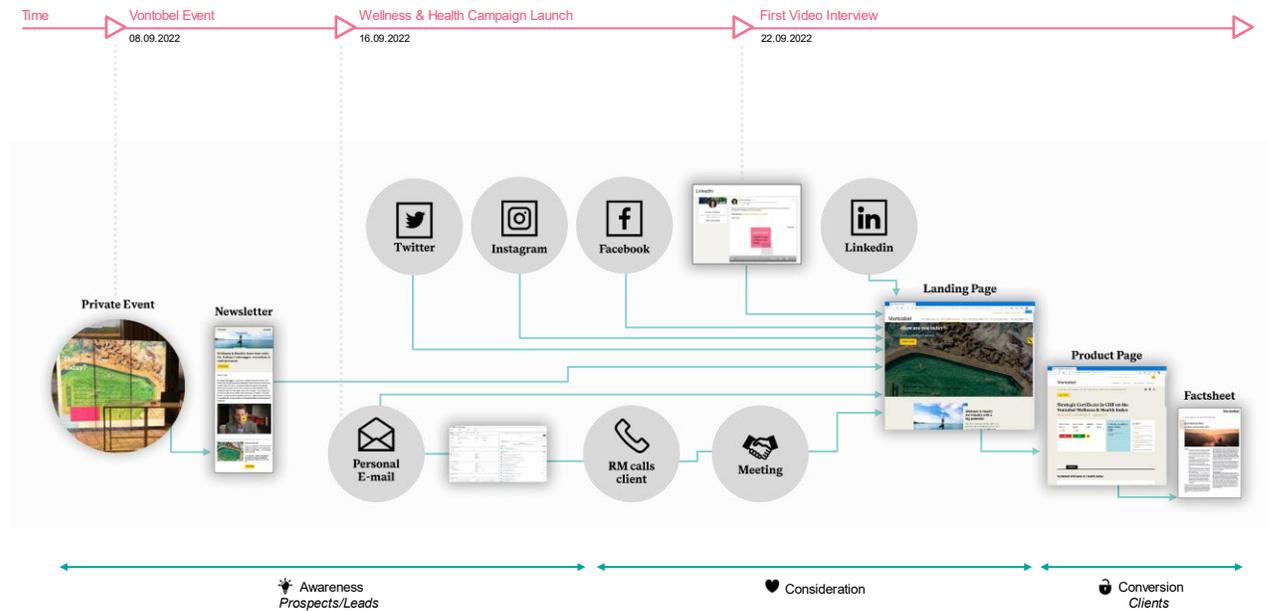




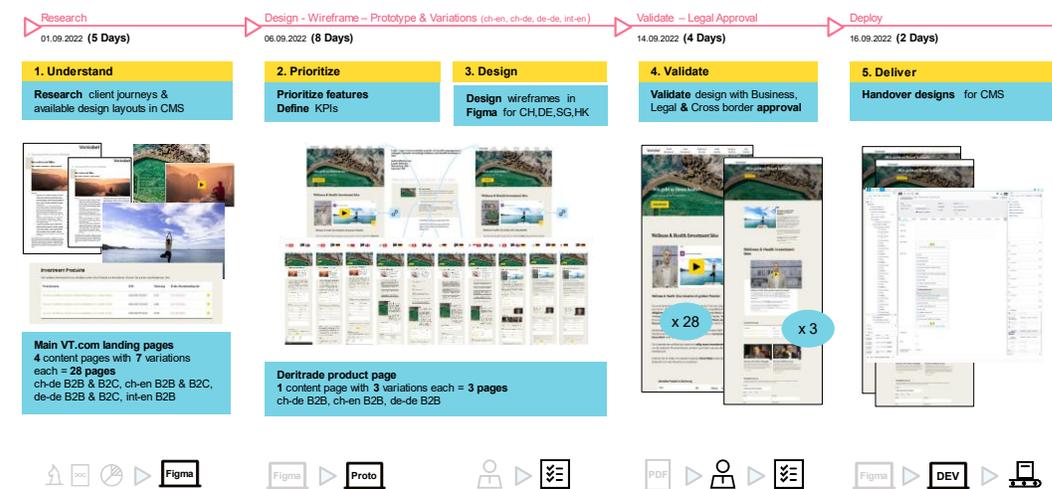
WELLNESS & HEALTH KAMPAGNE – BANK VONTOBEL

Lead-Aktivierung im Wealth Management

Strategische Multi Touchpoint Marketing automatisierte Web-UX Kampagne für bestehende Kunden zur Lead Aktivierung im Wealth Management



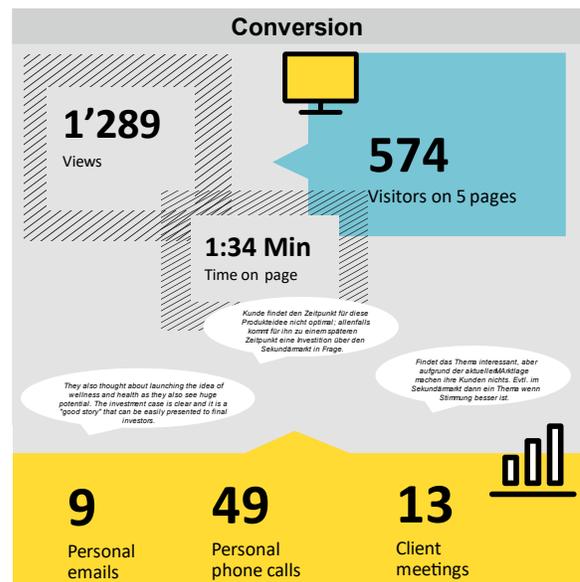
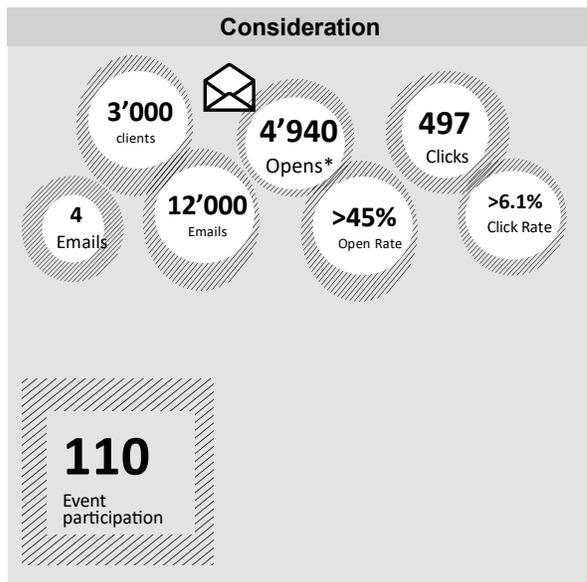
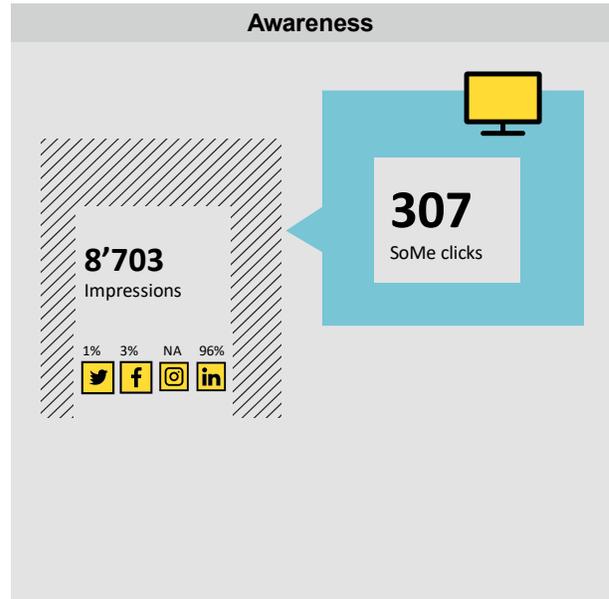
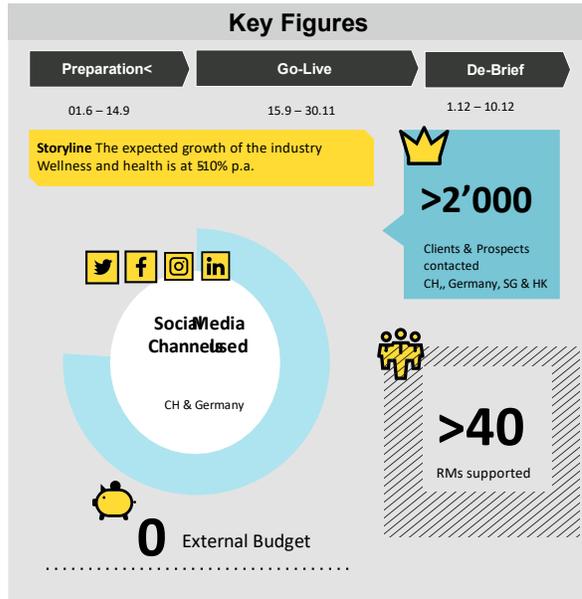
Dank integrierter Web-UX Planung, wurde die internationale Kampagne in wenigen Wochen von Business, Legal und Cross Border freigegeben und durch Marketing umgesetzt.



Die organischen Aktivitäten erzielten eine überdurchschnittliche Öffnungsrate, eine hohe Event-Teilnahmequote und qualitativ hochwertige B2B Leads.

Zentrale KPIs entlang des Funnels

- Impressions (organisch) → Reichweite der Kampagne über Web & Social
- Open Rate der personalisierten E-Mails → Relevanz & Segmentierung der Inhalte
- Event-Teilnahmequote → Übergang von Interest zu aktiver Interaktion
- Anzahl qualifizierter RM-Kontakte / Meetings → Konkreter Business- & Sales-Beitrag



* = Unique