

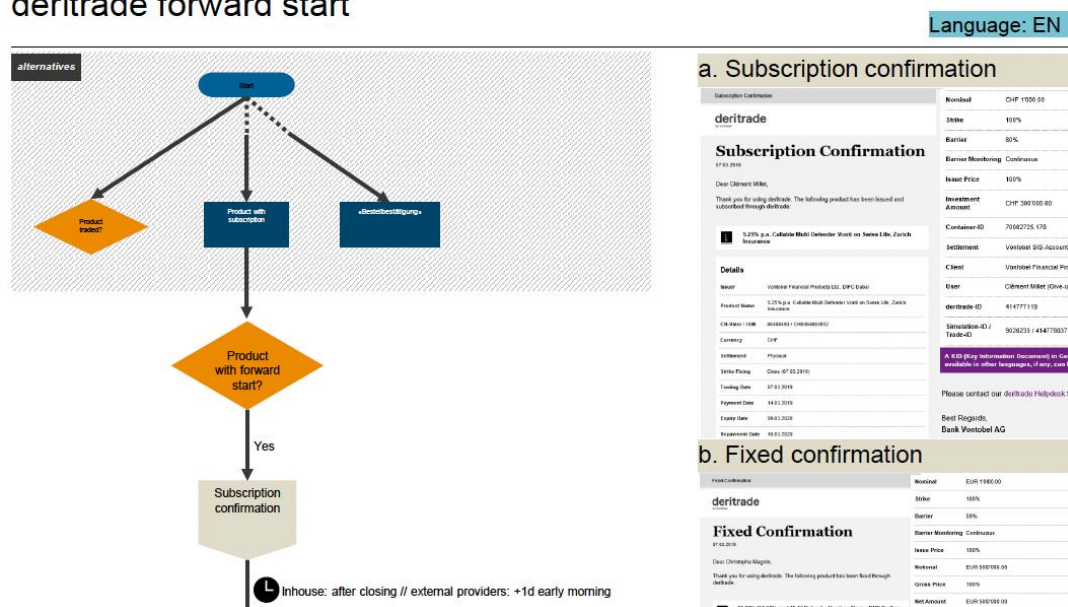


MARKETING AUTOMATION – BANK VONTOBEL

Lifecycle & Aktivierung

Bei Vontobel verantwortete ich mehrere datengetriebene Email-Marketing- und CRM-Initiativen mit dem Ziel, Kunden entlang der gesamten Customer Journey personalisiert, automatisiert und messbar anzusprechen.

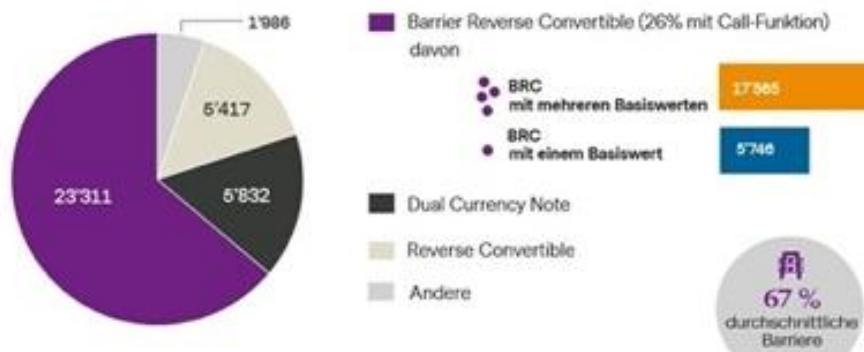
Trade Confirmation deritrade forward start



Umgesetzte Massnahmen umfassten unter anderem den *Monthly Bestseller* und die automatisierten *deritrade Lifecycle Emails* entlang des gesamten Kundenlebenszyklus – von der Registrierung bis zur aktiven Nutzung. Sie wurden nach Kundensegment über Salesforce Marketing Cloud personalisiert und mit einer zeitlich optimierten Versandlogik basierend auf Nutzerverhalten versendet

Barrier Reverse Convertibles dominieren

Anzahl Trades nach Produkttyp



Ein zentraler Fokus lag auf dem Real-time Tracking von Kampagnen-Performance über E-Mail, Website, Social Media und Paid Media. Die Daten wurden auf Snowflake konsolidiert und in Tableau-Dashboards visualisiert, um Kampagnen laufend zu optimieren, Kosten zu senken und die Conversion zu steigern.

KPI's

Published Content	5
Distribution	20.704
Reach	8.200
Engagement	1.539
Reach to Distribution	39.6%
Engagement to Reach	18.8%

Email Summary

Sends	11.908
Delivered	11.822
Opens (unique)	5.674
Clicks (unique)	627
Open Ratio	48.0%
Click Ratio	5.30%

Website Summary

Visitors	587
Sessions	782
Active Sessions	518
Bounce Sessions	254
Website Bounce Sessions Ratio	33.76%
Website New Visitor Ratio	58.77%
Avg Time On Page	00:01:34
Avg Time On Session	00:03:43
Website Avg Pages Per Active Session	2.5
Page Views	1.302
Scroll 40%	665
Downloads	8
Video Plays	850
Video Play 40%	230

Email Overview

Content Title	F	# Items	Sends	Delivered	Opens (unique)	Clicks (unique)	Open Ratio	Click Ratio
Wellness & Health - Investment Idea		3	3.142	3.103	1.441	171	46.4%	5.51%
Etienne Jornod - Entrepreneurship		2	2.699	2.674	1.280	136	47.9%	5.09%
Wellness & Health - Dario Cologna - Private Life		1	2.274	2.270	1.076	121	47.4%	5.33%
Dr. Fabian Unteregger - Startup		1	2.023	2.014	1.051	148	52.2%	7.35%
Product_for_your_needs		1	1.770	1.761	826	51	46.9%	2.90%

Website Overview

Content Title	F	Visitors	Active Sessions	Bounce Sessions	Page Views	Scroll 40%	Video Plays	Video Play 40%	Avg Time On Page
Wellness & Health - Investment Idea		397	376	140	690	458	548	137.0	00:01:35
Dr. Fabian Unteregger - Startup		220	151	102	300	61	203	62.0	00:02:06
Etienne Jornod - Entrepreneurship		79	79	25	247	110	56	24.0	00:00:55
Product_for_your_needs		18	14	4	38	26			00:00:26
Wellness & Health - Dario Cologna - Private Life		11	8	4	27	10	43	7.0	00:03:42

Zentrale KPIs entlang des Funnels

- **Click-Through Rate (CTR)** → Engagement & Content-Relevanz
- **Anzahl Trades nach Mail** → Direkter Business Impact
- **Bounce Rate** (Hard / Soft) → Qualität der Emails
- **Abmelderate** → Qualität der Kommunikation