

# Das rabbit eMarketing „Projekt 98“: mit intelligentem E-Mail Marketing Konversionsraten effektiv optimieren

Frankfurt, 09.01.2012. Der Benchmark Vergleich von Fireclick zeigt: Die durchschnittliche Konversionsrate von Online-Shops aus Unique Traffic liegt bei 2,4 %. Logisch, dass Shop-Betreiber in immer mehr Traffic investieren, um Umsätze zu steigern. Was geschieht jedoch mit den restlichen teuer erkauften knapp 98 %, die den Shop ohne Bestellung verlassen? Diese Mehrheit lässt sich mit intelligentem E-Mail Marketing und gezieltem Lead-Nurturing zu Kunden machen. 2012 bündelt rabbit eMarketing daher im „Projekt 98“ intelligente E-Mail Marketing-Maßnahmen zur effizienten Conversion Optimierung.

## **100 % Traffic = 2 % Conversion + 98 % Verlust? Jetzt Conversion optimieren!**

Traffic ist das A und O für mehr Umsatz. Entsprechend hoch sind die Investitionen der Betreiber von Online-Shops in mehr Besucher auf ihren Seiten. SEO, SEM, Social Media-Aktivitäten, Mietadressen, Display-Werbung & Co. sind die kostenintensiven Wege zu mehr Traffic. Doch selbst bei optimierten Landeseiten, prominenten und eindringlichen Calls-to-action sowie verkaufstarken Aussagen und Designs: Die durchschnittliche Conversion pendelt um die 2-%-Marke.

## **Was geschieht mit der Masse, die nicht kaufen kann oder will?**

Fast 98 % der Besucher eines Online-Shops können oder wollen bei ihrem ersten Besuch noch nicht kaufen; etwa weil Sie über eine Mietadresskampagne gewonnen wurden oder ein erhöhtes Informationsbedürfnis haben. Diese Mehrheit lassen viele Betreiber von Online-Shops einfach ziehen. Dabei lässt sich diese Gruppe ebenfalls zum Kauf bewegen – mit E-Mail Marketing als Conversion Booster. rabbit eMarketing bündelt im „Projekt 98“ E-Mail Marketing-Maßnahmen zur gezielten Verbesserung der Konversionsrate. Konkrete und gewinnbringende Beispiele dazu liefern ein Vortrag von rabbit-Geschäftsführer Nikolaus von Graeve, der unter <http://www.rabbit-emarketing.de/agentur/rabbit-live/> angeschaut werden kann, sowie ein kostenloses Webinar zum Thema zu dem man sich hier anmelden kann: <http://www.rabbit-emarketing.de/rabbinar/>.

## **Über rabbit eMarketing:**

rabbit eMarketing ([www.rabbit-emarketing.de](http://www.rabbit-emarketing.de)) ist eine auf den professionellen Online Dialog spezialisierte Full Service-Agentur. Den Schwerpunkt der Leistungen bilden E-Mail- und Mobile Marketing sowie Social Media. Die Entwicklung integrierter Kampagnen, die die verschiedenen Kanäle des Online Marketings effizient vereinen, ergänzt das rabbit-Portfolio sinnvoll. Am Standort Frankfurt werden derzeit 50 Mitarbeiter beschäftigt. Für sein Geschäftskonzept erhielt das Unternehmen 2005 den Gründerpreis der Stadt Frankfurt. 2008 wurde rabbit eMarketing mit dem Hessischen Gründerpreis ausgezeichnet.

Zu den Kunden von rabbit eMarketing gehören der gehobene Mittelstand, international agierende Großunternehmen und zahlreiche Online-Shops. Zahlreiche Kampagnen von rabbit eMarketing wurden in den letzten Jahren mit wichtigen nationalen und internationalen Preisen ausgezeichnet. Geschäftsführer von rabbit eMarketing sind die Gesellschafter Uwe-Michael Sinn und Nikolaus von Graeve, die beide seit mehreren Jahren in der Branche tätig sind.