

Create captivating email campaigns

BUILD

and retain your audience

DESIGN

eye-catching email messages

OPTIMIZE

your campaigns with targeted messages

CHECK

your deliverability with our testing tools

TRACK

your email campaigns in real time



RELATIONSHIP MANAGEMENT?



RELATIONSHIP MANAGEMENT?

- **Don't rush things**
- **Mind your budget**
- **Evaluate and adjust**

CLIENT PROFILE

- **One of the leading Belgian fashion agencies**
 - **Distributor of high quality fashion to select network of specialty stores and freestanding mono-brand retail stores in Belgium and Luxemburg**
 - **Monthly stock sale**
- 
- **Marketing = direct mail**

THE CHALLENGE

- **Heavy print cost**
- **Ecological footprint**
- **Time consuming follow-up**
 - Outdated database

THE SOLUTION

- **Solution = threefold**
 - Gradual transition to email marketing
 - Re-engagement
 - Print solution in one environment

STEP 1

TRANSITION CAMPAIGNS

speciale verkoopsdagen journées de ventes spéciales

Invullen in drukletter aub / Veuillez remplir en lettres capitales sv

Naam / Nom: GSM:

E-mailadres / Adresse e-mail:

Online inschrijving / Inscription en ligne: www.optinbox.be

Wij nodigen u graag uit op onze verkoop van collectiestukken voor dames, heren en kids.
Nous avons le plaisir de vous inviter à l'occasion de notre vente de pièces de collection pour dames, hommes et enfants.

Vrijdag	Vendredi	23-11-12	09.00 - 19.00
Zaterdag	Samedi	24-11-12	09.00 - 18.00

speciale aanbiedingen - coin des très bonnes affaires

Vul hier uw gegevens in om op de hoogte te blijven van onze acties.
Remplissez ici vos données pour rester au courant de nos actions.

Deze uitnodiging is strikt persoonlijk, maar u kan zich laten vergezellen door 2 kennissen.
Tegen afgifte van deze kaart krijgt u toegang tot de verkooppriimte van (enkel op de vermelde data).
Aangezien het over een uitzonderlijke verkoop gaat gelieve te noteren dat wij uitsluitend cash aanvaarden.
Noch creditcards, noch bancontact.

Cette invitation est strictement personnelle, mais vous pouvez vous faire accompagner de 2 personnes.
Contre remise de ce carton vous aurez accès au point de vente de (uniquement aux dates indiquées).
Puisqu'il s'agit d'une vente exceptionnelle, veuillez noter que nous n'acceptons que de l'argent liquide.
Ni cartes de crédit, ni cartes de banque.

www.optinbox.be

TRANSITION TO EMAIL MARKETING

- **Design of new print invitations**
- **Twofold registration procedure: online and offline**
- **Exclusive registration form**

Vergeet de uitzonderlijke verkoopsdagen van [redacted] niet!

Persoonlijke uitnodiging voor 23 en 24 november



[Cliquez ici](#) pour la version française

Wij nodigen u graag uit op onze verkoop van
collectiestukken voor dames en heren en kids op

Vrijdag 23 november van 9u tot 19u
Zaterdag 24 november van 9u tot 18u

U kan genieten van uitzonderlijke kortingen. Vergeet
uw uitnodiging niet mee te brengen.

Opgelet!

Aangezien het een uitzonderlijke verkoop betreft
aanvaarden wij enkel cash.

Noch kredietkaarten - Noch betaalkaarten

U mag zich laten vergezellen door 2 kennissen.

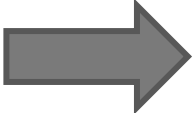
Stuur deze uitnodiging door naar uw vrienden
Laat ze mee genieten van de aanbiedingen

Ben je nog niet ingeschreven op de mailinglist?
Schrijf je hier in.

Forward this
invitation to your
friends and let them
enjoy our exclusive
deals.

TRANSITION TO EMAIL MARKETING

- **Strategy**

- Reminders by email complement postal invites
- Tell a friend through URL  List building

STEP 2

RE- ENGAGEMENT CAMPAIGNS

Version française au verso

Beste Klant,

Heel lang geleden

Volgens onze informatie is het heel erg lang geleden dat wij u op een van onze speciale verkoopsdagen mochten ontmoeten. Misschien bereikt onze mailing u niet goed of gebruiken wij het verkeerde e-mailadres om u te informeren? Misschien komt u steeds samen met een vriendin of vriend naar onze verkopen. Vandaar deze brief.

Wanneer u in de toekomst graag verder uitnodigingen voor onze speciale verkopen wilt ontvangen, dan vragen wij u ofwel deze brief terug te sturen ofwel even naar onze site te surfen. Gelieve dan uw adres en e-mail te controleren en/of aan te vullen.

Terugsturen kan per post, per fax (02 475 32 27)
of per mail (mailto:[redacted]) surfen kan naar [www.optinbox.be/\[redacted\]](http://www.optinbox.be/[redacted])

Zonder bericht van u, zullen wij u niet langer opnemen in onze mailing. Op uw eenvoudig verzoek kunnen wij u echter ook in de toekomst opnieuw opnemen in ons mailingbestand. Graag dan ook een seintje via fax, mail of web.

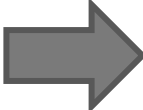
Wij hopen in ieder geval dat u in de nabije toekomst de tijd kan vinden om ons een bezoek te brengen, zodat u verder kan genieten van onze uitzonderlijke kortingen. Onze eerstvolgende verkoop zal plaats vinden op :

vrijdag 28 september 2012	9.00 u. - 19.00 u.
zaterdag 29 september 2012	9.00 u. - 18.00 u.

Vriendelijke groeten,



RE- ENGAGEMENT CAMPAIGN

- **Three campaigns to passive clients**
- **Combination of regular invitations and personal letters to update profile**
- **Segmentation on frequency of visits**
- **Focus on active opt-in**  **new subdivision**

STEP 3

INTEGRATED PRINT SOLUTION

PRINT SOLUTION

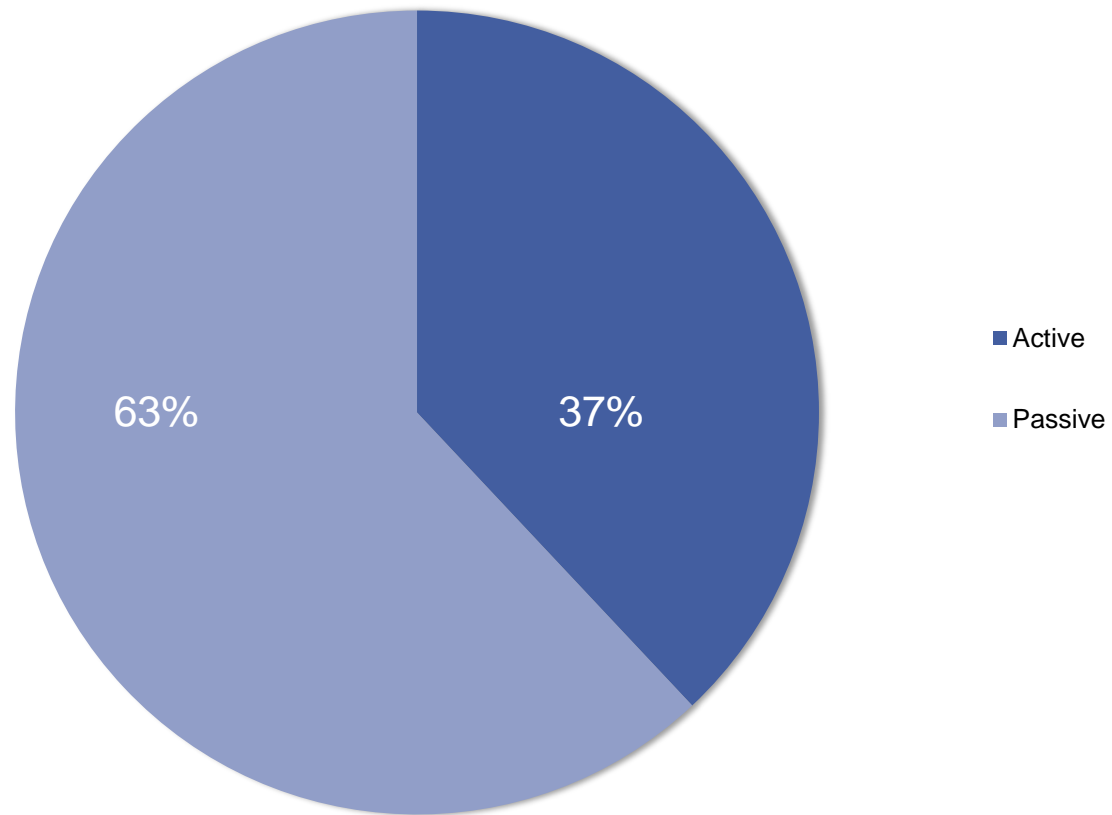
- **Print is still part of the marketing mix**
- **All- in- one solution**

THE

RESULT

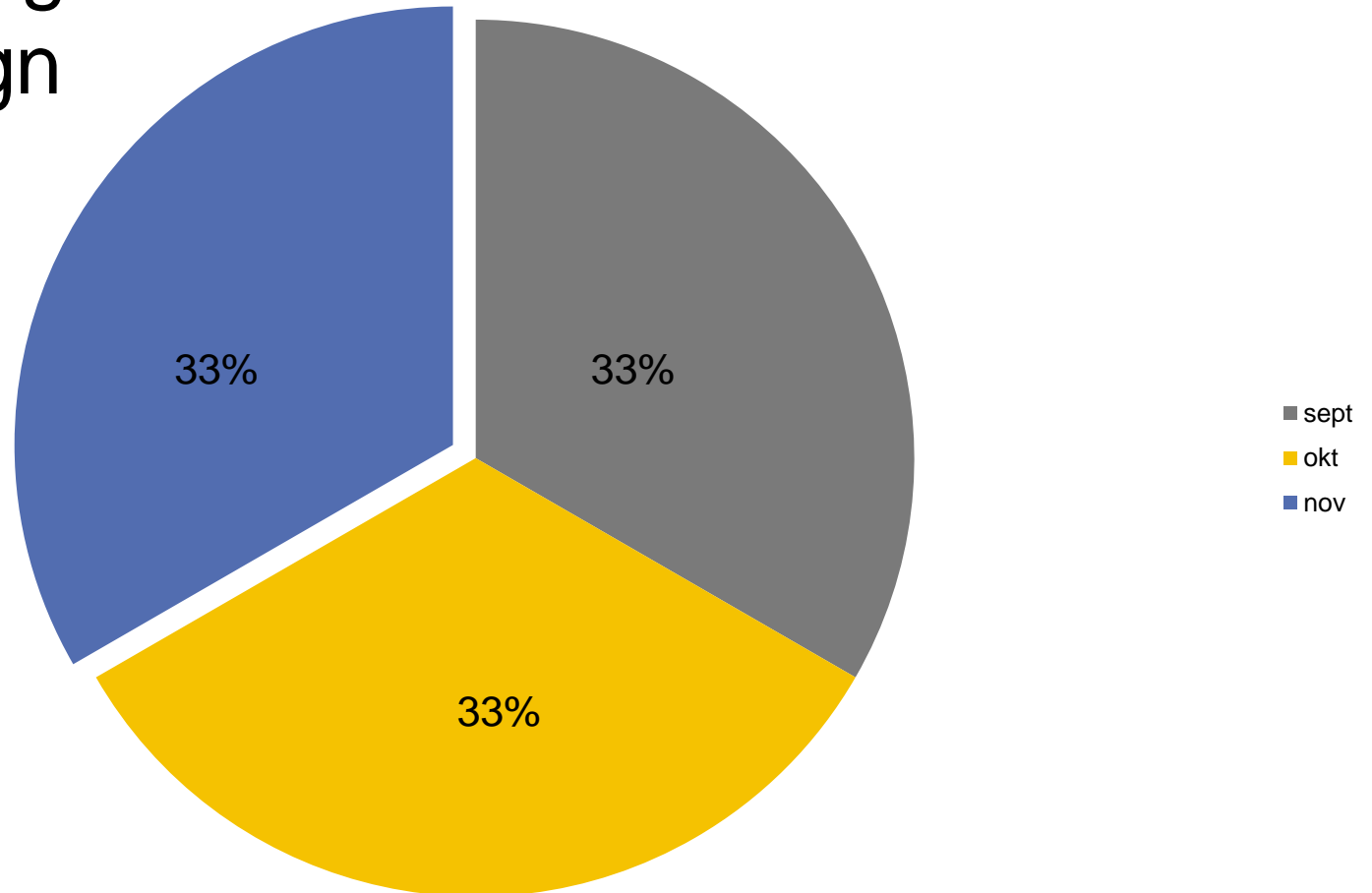
THE RESULT

- **Reach:**

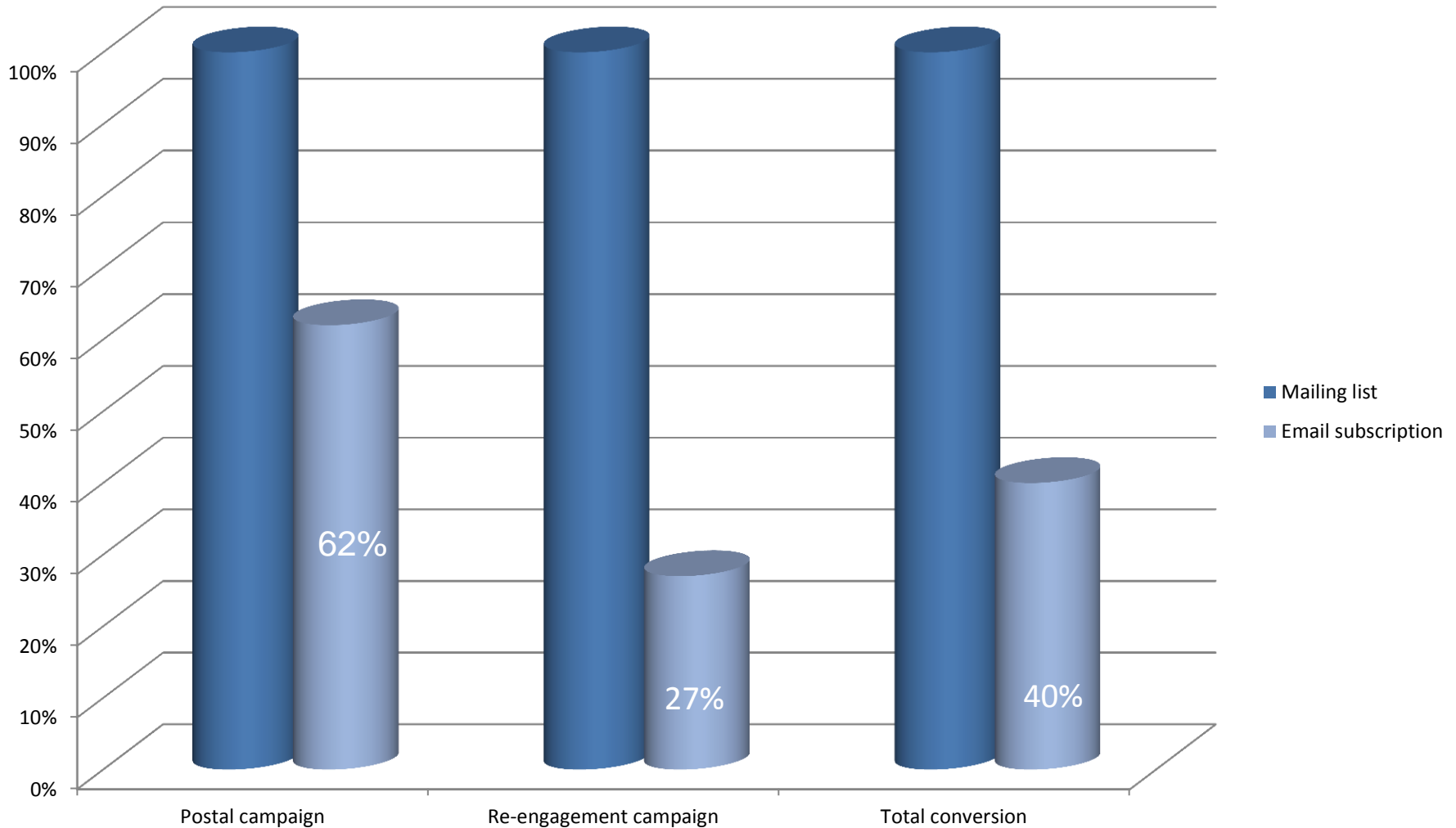


THE RESULT

- Re-engagement campaign

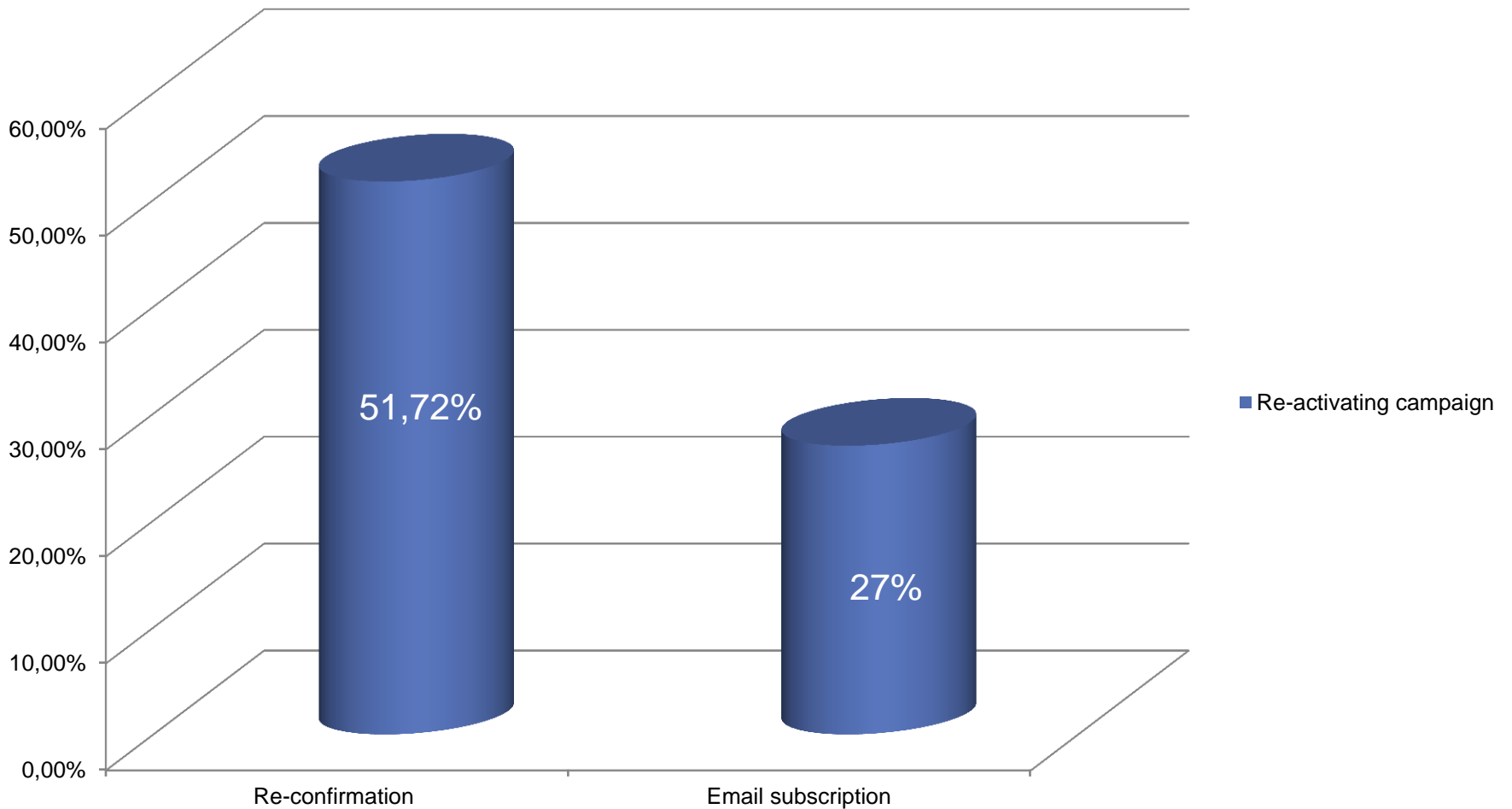


EMAIL SUBSCRIPTION



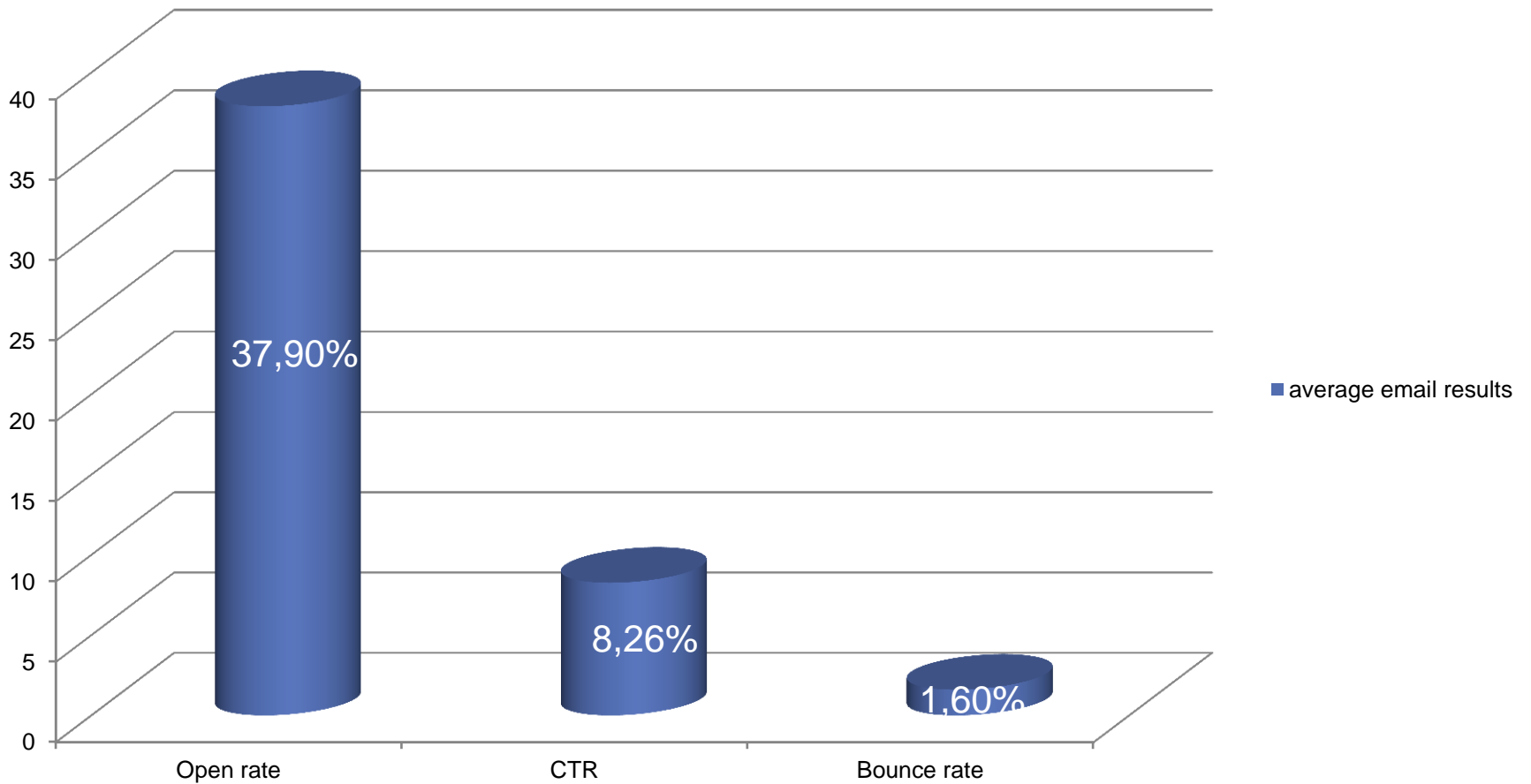
RE-ENGAGEMENT CAMPAIGN

Re-activating campaign

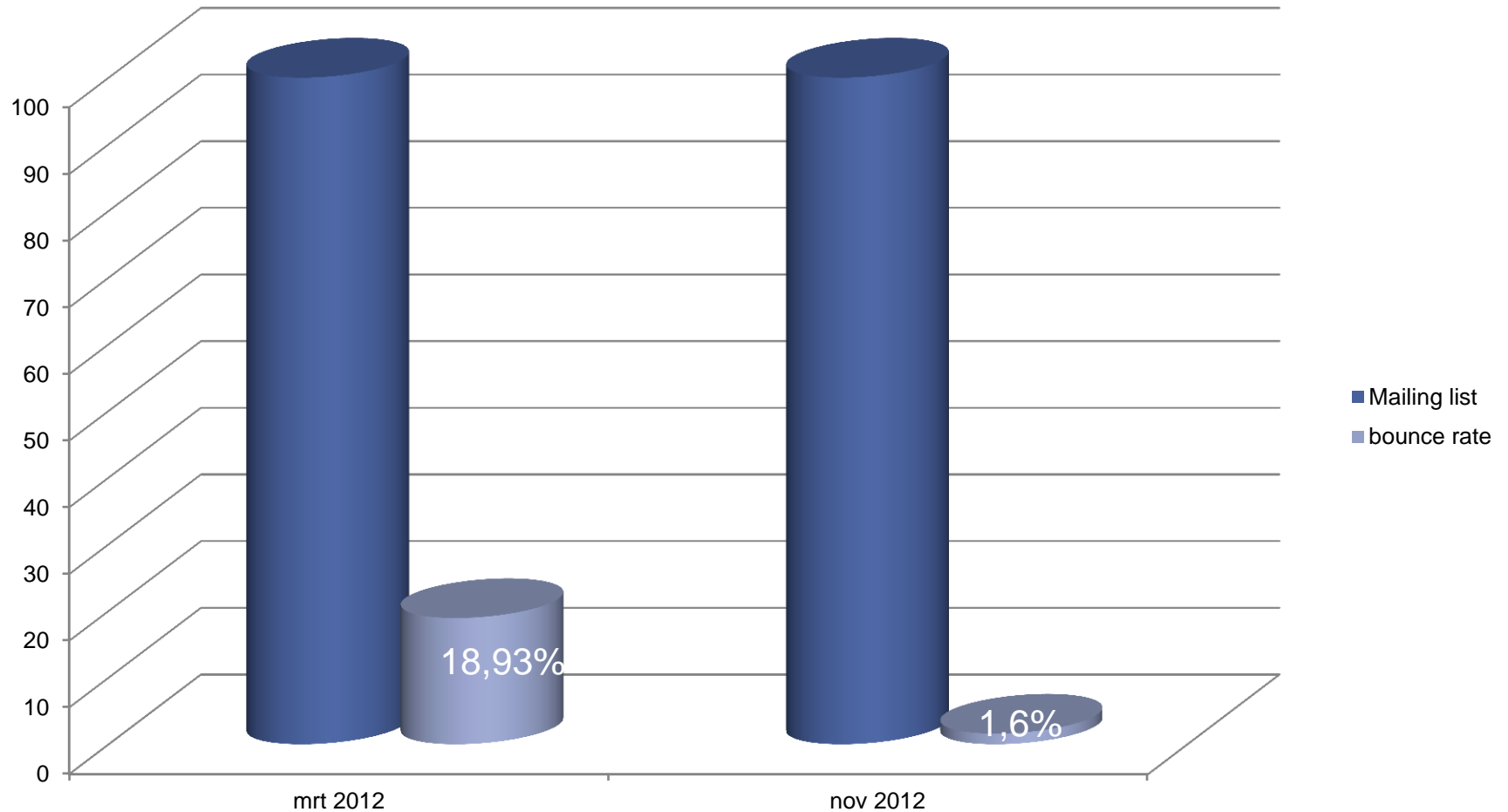


EMAIL MARKETING RESULTS

average email results



EMAIL MARKETING RESULTS



EVALUATION

Notable findings

- **Loyal audience**
- **Successful re-engagement campaign**

Challenges

- **Slow conversion**
- **Time-consuming processing of answers**

NEXT STEP

- **Reminder letter to non-responders**
- **Clear call to action and deadline**
- **Reasonable processing time (three months)**