

# B2B E-postmarknadsföring

## Strategisk leadsgenerering

Adamello 

[adamello.se](http://adamello.se)

# Case: Stockholm Business School - Executive MBA

## Strategisk leadsgenerering

Hur hittar man potentiella deltagare till ett Executive MBA-program med endast 35 platser och mycket höga kvalificeringskrav i en målgrupp på över 60 000 personer?



Under 2015 har Adamello på uppdrag av Stockholm Business School, Stockholms Universitet, genomfört en serie e-postkampanjer. Adamello har bearbetat relevanta målgrupper i syfte att undersöka intresset och driva mottagarna att ansöka till en Executive MBA-utbildning vid Stockholm Business School, Stockholms Universitet.

Målet var att utifrån angivna selekteringsvariabler identifiera de mottagare i målgruppen som är intresserade av gå en Executive MBA-utbildning vid Stockholms Business School, Stockholms Universitet.

Målgruppen delades upp i ett flertal undergrupper som altemnerades för att identifiera vilka delar av målgruppen som skulle bearbetas vidare.

Vårt upplägg för Strategisk leadsgenerering tar hänsyn till att mottagarna befinner sig i varierande stadie av intresse och vilja till att beställa en viss vara eller tjänst. Upplägget möjliggör för de mest intresserade i målgruppen att gå vidare direkt och de som visar intresse bearbetas vidare med mer information och nytt material.

Fortsättning på nästa sida »

# Case: Stockholm Business School - Executive MBA

## Strategisk leadsgenerering

Utifrån den angivna målgruppen har vi efter avslutat projekt identifierat 7 505 befattningshavare som intresserade. Utifrån dessa har vi identifierat 895 befattningshavare som visat starkt intresse varav 107 av dessa gått vidare med en intresseanmälan, med målet att gå vidare till en ansökan.

I näste skede kan företaget vända sig till antingen de 7 505 befattningshavare som visat intresse eller de 895 befattningshavare som visat ett start intresse för utbildningen. Möjligtvis är dessa mottagare inte beredda att idag anmäla sig till en MBA. Men nu är deras tankeprocess igång. Nu vet vi vilka som ska bearbetas vidare och kunden kan fokusera på de befattningshavare som är av intresse och skapa ännu mer relevant kommunikation till dem.

Med våra tjänster är detta bara början. Genom att bygga kampanjerna med ett mer långsiktigt perspektiv kan vi ta till vara på information och generera relevans och resultat över lång tid. Vi vill i alla lägen underlätta och skapa förutsättningar för sälj- och marknadsavdelningarna att göra fler och bättre affärer.

*“Genom att Adamello hanterat hela processen från att skapa utskick och landningssidor till att leverera resultatet i form av leads har det underlättat vår marknadsföringsprocess avsevärt.*

*Projektet vi genomförde med Adamello var stort vilket i sin tur var bra då vi kunde anpassa och justera kampanjerna allt eftersom. Vi kunde se vad som fungerade bra och optimera kampanjerna vartefter för att hela tiden skapa leads med högre kvalitet.”*



Michael Forsman

Utbildnings och marknadskoordinator, Fil. MSc.



# B2B E-postmarknadsföring

## Hitta nya företagskunder!

Skapa ökad lönsamhet och fler affärsmöjligheter med rätt strategi i e-postkanalen. Vi har lång erfarenhet i branschen och vet vad som krävs för att skapa fler och bättre affärer inom B2B.

Vår företagsdatabas innehåller över 350.000 aktiva affärskontakter med e-postadress som vi kan segmentera på befattning, geografi, antal anställda, omsättning och bransch. Vi erbjuder er en fullservicehantering och kvalitet i alla led, både för nykundsbearbetning genom e-postkampanjer men även för era befintliga e-postprogram och nyhetsbrev.

### Specialister på E-postmarknadsföring!



#### Erfarenhet

Sedan 2009 har Adamellos huvudprodukt varit e-postmarknadsföring B2B. Vi vet hur man skapar resultat.



#### Fullservicebyrå

Vårt team hjälper er genom hela processen från idé till avslutad kampanj. Tillsammans skapar vi kommunikation som ökar er försäljning.



#### Företagsdatabas

Vi hjälper er att nå ut till rätt målgrupp. Selektera på bl.a.befattning, geografi, storlek, och bransch.



#### Relevans & Resultat

Kunnande och löpande optimering skapar relevans. E-postmarknadsföring B2B skapar resultat både direkt och på lång sikt.



#### Kostnadseffektivt

E-postmarknadsföring är ett mycket kostnads-effektivt annonsformat jämfört med andra medier och traditionell DR.



#### Responsiv Design

Antalet mobila läsare ökar hela tiden och vi säkerställer användarupplevelsen i alla enheter.

Ring oss gärna på **08 - 120 190 60** så berättar vi mer, eller besök [www.adamello.se](http://www.adamello.se) för mer information.