

AUDIENCE **SERV**

# CASE STUDY



INDUSTRIE: FINANZEN  
GEO: DEUTSCHLAND



A close-up photograph of a person's hands holding and interacting with a smartphone. The person is wearing a yellow and black patterned jacket. The background is dark and out of focus.

# ÜBER BARCLAYCARD

Barclaycard wurde 1966 als Teil der Barclays Group, ein **international führendes Finanzunternehmen**, gegründet. Heute betreut das Bankunternehmen 30 Millionen Kunden und Einzelhändler weltweit.

Das Unternehmen hat mit **Barclaycard Visa** die erste deutsche Kreditkarte mit flexiblen Optionen zum Ratenkauf geschaffen. Um dieses innovative Finanzprodukt zu promoten, sucht Barclaycard einen vertrauenswürdigen Partner. Mit einer deutschen Kampagne will das Unternehmen ein **qualifizierte Leads generieren und Neukunden gewinnen**.

- Industrie: Finanzen
- GEO: Deutschland
- Website: <https://www.barclaycard.de/>

# HERAUSFORDERUNG

Barclaycard sucht nach einer innovativen Lösung, um den klassischen Online-Kanal „**E-Mail Marketing**“ nach mehreren Jahren Stillstand wiederzubeleben.

Als Finanzdienstleister ist es für den Kunden sehr wichtig, Vertrauen zu gewinnen und aufzubauen. Die **strikte Einhaltung von Datenschutzbestimmungen** wie der DSGVO hat daher höchste Priorität. Das Unternehmen sucht nach einer effektiven E-Mail-Marketing-Lösung, die **GDPR-konforme und qualifizierte Leads** garantiert.



# ZIELE



## Effiziente Leadgenerierung

Barclaycard möchte potenzielle Kunden ansprechen, die Interesse an Finanzprodukten haben. Qualifizierte Leads sollten so effektiv wie möglich generiert werden. Um den E-Mail-Marketingkanal aufzufrischen, sucht Barclaycard nach einer innovativen Lösung, um die Marketingziele zu erreichen.



## Einhaltung von Datenschutzrichtlinien:

Das Unternehmen legt großen Wert auf einen transparenten und datenschutz-konformen Umgang mit personenbezogenen Daten. Aus diesem Grund arbeitet Barclaycard nur mit Partnern zusammen, die die strikte Einhaltung der geltenden europäischen Vorschriften gewährleisten.

# LÖSUNG

Audience Serv bietet eine **umfangreiche und GDPR-konforme Datenbank** mit einem großen Anteil an deutschen Nutzern. Mit unserer **LiveSend Lösung** erreichen wir die **ideale Zielgruppe zum perfekten Zeitpunkt**. Der LiveSend Algorithmus analysiert über 100 Nutzermerkmale für zielgerichtete Kampagnen. Durch die Kombination dieser innovativen Technologie und unserer Expertise können wir effektive Kampagnenergebnisse und **qualifizierte Leads** sicherstellen.



# KAMPAGNE

Um die Barclaycard Visa zu promoten und Kreditkartenanträge zu steigern, hat sich Barclaycard für eine E-Mail-Kampagne mit LiveSend entschieden. Die Kampagne richtet sich an weibliche und männliche Interessenten ab 20 Jahre.

Die Zielgruppe für die Kampagne wurde in Absprache mit Barclaycard wie folgt definiert:

- ⚙️ Geschlecht: Frauen und Männer
- ⚙️ Alter: 20+ Jahre
- ⚙️ GEO: Deutschland



The image shows a promotional email for Barclaycard Visa. At the top, the Barclaycard logo is on the left, and a man with his arms crossed is on the right. The main headline reads 'Bereit für alles was kostet'. Below this, there are two callouts: '+25€ Startguthaben' and '0€ Jahresgebühr'. A blue button says 'Jetzt beantragen'. Below the main image, there is a personalized greeting: 'Hallo {{first\_name}} {{last\_name}},'. The text explains that the card offers financial flexibility, allowing users to pay with the app or in installments. Below this, a section titled 'Ihre Vorteile auf einen Blick:' lists four benefits: 0€ Jahresgebühr, Ratenkauf - einfach und immer wieder, Kontoausgleich - so flexibel, wie Sie wollen, and Smart manage - einfach per App. Each benefit is accompanied by a short explanatory paragraph. At the bottom left, there is a badge from 'MONEY' magazine that named the card 'BESTE Kreditkarte'. At the bottom right, there are two buttons: 'Mehr erfahren' and 'Jetzt beantragen'.

barclaycard

» Bereit für alles was kostet

+25€ Startguthaben 0€ Jahresgebühr

Jetzt beantragen

Hallo {{first\_name}} {{last\_name}},

egal ob Schnäppchen oder unerwartete Ausgaben - mit Barclaycard vergrößern Sie Ihren finanziellen Spielraum. Denn mit der Barclaycard Visa können Sie nicht nur kontaktlos bezahlen, sondern auch Ihre Ausgaben per App zu Raten machen. Damit sind Sie bereit für alles, was kostet. Und 25 Euro Startguthaben gibt's noch obendrauf.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

0 € Jahresgebühr

Sie können alle Vorteile der Barclaycard Visa nutzen, ohne einen einzigen Euro Jahresgebühr zu zahlen.

Ratenkauf - einfach und immer wieder

Mit dem Barclaycard Ratenkauf machen Sie Käufe, Rechnungen und Überweisungen ab 190 Euro einfach selbst zu Raten.<sup>2</sup>

Kontoausgleich - so flexibel, wie Sie wollen

Sie entscheiden wie Sie Ihr Konto ausgleichen möchten: Entweder mit der voreingestellten Teilzahlungsfunktion oder alles sofort.<sup>2</sup>

Smart manage - einfach per App

Alle Barclaycard Vorteile ganz einfach nutzen: Mit Ihrer Barclaycard Visa können Sie bezahlen, die Ausgabe per App zu Raten machen und Stück für Stück zurückzahlen.<sup>2</sup>

Setzen Sie auf den Testsieger

Mehr erfahren

Jetzt beantragen

**MONEY**  
**BESTE**  
**Kreditkarte**  
Barclaycard Visa  
Geld-Karim  
(ohne Jahresgebühr)  
BILDUNG & VERGLEICH  
nccr

# UMSETZUNG

Der Kunde hat sich für unsere LiveSend-Lösung entschieden, um optimale Ergebnisse für die Kampagne zu erzielen. Zu Beginn jeder Kampagne testet Audience Serv verschiedene Versand-Parameter, um die idealen Optionen für den Hauptversand zu identifizieren. Neben einem Spam-Check testete das Team verschiedene Sendezeiten, um den Versand zu verfeinern und die Performance noch weiter zu steigern.

Durch die verfeinerte Ausspielung der Kampagne **stieg die Öffnungsrate von 39,6% auf 62,6%** und die **Klickrate von 0,9% auf 1,3%**. (Vergleich der durchschnittlichen KPIs für Kampagnen von 2019 mit 2020).

Die Kampagne wird in **3 Phasen** durchgeführt:

## PHASE 1: SEGMENTIERUNG DER DATENBANK

Datensätze werden nach Segmentierungsoptionen aufbereitet.

## PHASE 2: INTELLIGENTES TARGETING

E-Mail-Versand an Zielgruppe und Conversion von Interessenten in Kunden

## PHASE 3: KAMPAGNEN-VERFEINERUNG

Die Kampagne wird stetig überwacht. Somit können unsere Experten auf den Live-Versand reagieren und die Strategie optimal verfeinern.

# RESULTATE



Mithilfe unserer LiveSend Lösung haben wir **ultra-personalisierte E-Mails** zum **richtigen Zeitpunkt an die ideale Zielgruppe** gesendet. Auf diese Weise konnte Barclaycard qualifizierte Interessenten erreichen und durch erfolgreiche Kreditkarten-Anträge konvertieren.

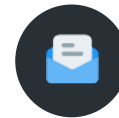
Dank unserer technischen und fachlichen Expertise, wurde eine durchschnittliche Öffnungsrate von 62,6% und eine Klickrate von 1,3% erreicht.

Der innovative Ansatz unserer LiveSend-Lösung könnte die Kosten pro Lead (im Vergleich zu anderen Kanälen) für unseren Kunden senken. Wir freuen uns, auch in Zukunft mit Barclaycard an langfristigen Projekten zu arbeiten, um noch mehr qualifizierte Leads und Neukunden für das Unternehmen zu gewinnen.

## ERGEBNISSE IN ZAHLEN



Verfügbares Volumen DEU  
**15 MIO. KONTAKTE**



Duchschn. Öffnungsrate  
**62.6%**



Duchschn. Klickrate  
**1.3%**



# TESTIMONIAL

*“Audience Serv war unsere erste Wahl um den klassischen E-Mail Kanal nach Jahren des Stillstandes, bei Barclaycard wiederzubeleben. Barclaycard profitierte dabei von den technologischen Neuerungen sowie dem herausragenden und transparenten Kampagnenmanagement. Ein schneller und unkomplizierter Abstimmungs- und Freigabeprozess erleichterte die Optimierung während der Kampagnen. Ebenso konnten dadurch Datenschutzanfragen zügig und Datenschutzkonform bearbeitet werden. Die Erwartungen an die Zusammenarbeit und an die Kampagnenergebnisse, wurden in allen KPIs weit übertroffen, sodass wir die Zusammenarbeit in Zukunft mit Freude fortführen..”*

**JULIA MÜLLER**

NEW DISTRIBUTION PARTNER MANAGER, BARCLAYCARD

# KONTAKT

HABEN SIE FRAGEN?

AUDIENCE **SERV**

Audience Serv GmbH  
Schönhauser Allee 36, Haus 4  
10435 Berlin

+49 30 467 2401-0  
info@audienceserv.com  
www.audienceserv.com

BVDW  
MITGLIED

iab.

opa  
SIGNATAIRE  
DE LA CHARTRE  
E-MAIL

DDV