

## PRESSEMITTEILUNG

# PAYBACK schließt E-Mail-Marketing-Rahmenvertrag mit optivo

**Berlin, 30. August 2016 – PAYBACK vertraut für sein E-Mail-Marketing ab sofort auf den Berliner Dienstleister optivo. Maßgeblich für den internationalen Rahmenvertrag waren die technischen Möglichkeiten der E-Mail- und Omnichannel-Marketing-Plattform optivo® broadmail sowie die Beratungskompetenz und Service-Qualität von optivo. Der Kampagnenversand erfolgt im Full Service durch das optivo Consulting-Team. Für eine hochgradig individuelle Ansprache kommt das Kampagnenmodul von optivo® broadmail zum Einsatz.**

PAYBACK ist das international führende Multipartner-Loyaltyprogramm und eine der weltweit größten und leistungsfähigsten Marketing-Plattformen. Die Angebote sind ein fester Bestandteil von über 28 Millionen Kunden. In Deutschland können PAYBACK Kunden bei mehr als 650 Unternehmen Punkte sammeln und diese gegen Gutscheine, Prämien oder Lufthansa-Meilen einlösen bzw. spenden. Neben Deutschland ist das Unternehmen unter anderem in Polen, Italien, Mexiko und Indien vertreten. Die E-Mail zählt für PAYBACK zu den zentralen digitalen Marketing-Instrumenten, um regelmäßig Partnerangebote zu platzieren. Der Entscheidung für optivo ging eine umfangreiche Evaluierung voran. Ausschlaggebend war die leistungsstarke Technologie-Plattform, die optivo im engen Austausch mit PAYBACK für die hochgradig komplexen Anwendungsszenarien weiterentwickeln wird. Zugleich konnte der Berliner Dienstleister durch eine hohe Service- und Beratungsqualität überzeugen. Der Rahmenvertrag ist international ausgelegt und ist auch für weitere Ländermärkte nutzbar.

### **Performance durch Versandzeitoptimierung & Betreffzeilen-Pre-Tests**

Zum Start der Zusammenarbeit werden monatlich rund zwei Dutzend Kampagnen für PAYBACK versendet. Hierbei steht die kundenspezifische Individualisierung der Partnerangebote im Vordergrund. Im Rahmen des Kampagnenmoduls „Smart Campaigns“ kommt unter anderem eine automatisierte Versandzeitoptimierung zum Einsatz. Hierbei wird ermittelt, wann der einzelne Empfänger mit hoher Wahrscheinlichkeit sein Postfach öffnet und die E-Mail lesen wird. Die Technologie ermittelt den jeweils optimalen Versandzeitpunkt anhand der individuellen Profilhistorie und der zurückliegenden Öffnungszeitpunkte. E-Mail-Öffnungen werden aber auch maßgeblich von den Betreffzeilen beeinflusst. Hierfür wird für PAYBACK auch ein spezieller Betreffzeilen-Pre-Test eingesetzt. So werden regelmäßige Splittests vorab in kleineren Empfängerkreisen durchgeführt. Der performancestärkste Betreff wird anschließend tagesaktuell für die versandzeitoptimierten E-Mails verwendet.

### **Maßgeschneiderte Coupon-Mails & regelmäßiger Responsedaten-Export**

PAYBACK versendet jährlich rund 20 Milliarden Coupons – unter anderem per E-Mail. Die mit optivo versendeten Coupon-Mails mit ausgewählten Partnerangeboten werden nach den jeweiligen Kundeninteressen ausgerichtet und umfassen individuelle Rabattcodes. Neben Angebotshighlights informieren diese E-Mails über den aktuellen Punktestand sowie einen möglichen Punkteverfall. In einem weiteren Ausbauschritt erhalten die PAYBACK Kunden automatisiert maßgeschneiderte Angebote innerhalb der Bandbreite

ihres jeweiligen Punktestandes. Die Coupon-Daten werden mittels der SOAP-Schnittstelle direkt mit PAYBACK abgeglichen. Zugleich erfolgt ein nahtloser Responseedaten-Export aus optivo® broadmail heraus. So lassen sich zentrale E-Mail-Marketing-Indikatoren, wie Öffnungen, Klicks oder E-Mail-Rückläufer, täglich automatisiert transferieren und für andere Systeme nutzbar machen.

**Christian Weinkauf**, Head of Operations Germany/Poland bei PAYBACK, kommentiert die Entscheidung für optivo: „E-Mail-Marketing ist für uns einer der zentralen Kommunikationskanäle, um unseren Kunden regelmäßig Angebote zukommen zu lassen. Eine hochgradig individuelle Ansprache und Kontaktaufnahme zum passenden Zeitpunkt sind hierbei unerlässlich. Mit optivo haben wir einen verlässlichen E-Mail-Marketing-Dienstleister gewonnen, mit dem wir uns gerne technisch weiterentwickeln und der uns beratend zur Seite steht. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit und auf künftige Projekte.“

#### Über optivo

optivo ist einer der größten E-Mail- und Omnichannel-Marketing-Dienstleister in Europa. Das in Berlin ansässige Unternehmen mit 150 Mitarbeitern gehört zu den technologisch führenden Anbietern und Trendsettern in der Branche. optivo bietet Omnichannel-Lösungen und -Dienstleistungen für erfolgreiches Dialogmarketing via E-Mail, Print, Push, SMS, Fax, Social Media und Web. Das Portfolio reicht vom Versand von Newslettern und Kampagnenmails über Professional Services und Beratungsleistungen bis hin zu regelmäßigem Know-how-Transfer für eine effektive Kommunikation. Mit der Cloud-Software optivo® broadmail bietet optivo seinen mehr als 1.300 Kunden eine marktführende Lösung für automatisierte und Umsatz steigernde One-to-One-Dialoge. Seit 2013 ist optivo ein Unternehmen von Deutsche Post DHL Group. Weitere Informationen unter [www.optivo.de](http://www.optivo.de)

#### Ansprechpartner für die Medien

##### **optivo GmbH**

Harald Oberhofer  
Leiter Corporate Communications & PR  
Wallstraße 16  
D-10179 Berlin

**Telefon** +49 (0)30.76 80 78-117

**Telefax** +49 (0)30.76 80 78-499

**E-Mail** [presse@optivo.de](mailto:presse@optivo.de)

**Internet** [www.optivo.de](http://www.optivo.de)