

Beispiele für von Level9 erarbeitete und durchgeführte vertriebsorientierte Online-Marketingkampagnen, hier exemplarisch Online-Adventskalender:



Per E-Mail angeschriebene Teilnehmer: 8920
 Davon mindestens 1 x geöffnet: 6350 (71%)
 Davon mindestens 10 x geöffnet: 4870 (54%)
 Klicks auf weitere Angebote des Anbieters: 26.500
 (Entspricht durchschnittlich zusätzlich:
 4,1 Klicks / Teilnehmer)



Branche: Einzelhandel
 Per E-Mail angeschriebene Teilnehmer: 790
 Davon mindestens 1 x geöffnet: 675 (85%)
 Davon mindestens 10 x geöffnet: 586 (74%)
 Klicks auf weitere Angebote des Anbieters: 4600
 (Entspricht durchschnittlich zusätzlich:
 5,8 Klicks / Teilnehmer)



Branche: Hotellerie
 Per E-Mail angeschriebene Teilnehmer: 22.600
 Davon mindestens 1 x geöffnet: 14.350 (63%)
 Davon mindestens 10 x geöffnet: 9760 (43%)
 Klicks auf weitere Angebote des Anbieters: 51.660
 (Entspricht durchschnittlich zusätzlich:
 3,6 Klicks / Teilnehmer)



Branche: Großhandel / Industrie
 Per E-Mail angeschriebene Teilnehmer: 3870
 Davon mindestens 1 x geöffnet: 2920 (75%)
 Davon mindestens 10 x geöffnet: 2360 (61%)
 Klicks auf weitere Angebote des Anbieters: 18.390
 (Entspricht durchschnittlich zusätzlich:
 6,3 Klicks / Teilnehmer)

Branche: Bildung