



Dank des AZ BridgePools bewirbst du dieselben Personen offline per Mailing und online per E-Mail, Social Media und auf Google. Durch die kanalübergreifende Ansprache sorgst du für mehr Aufmerksamkeit und erhöhst die Erfolgchancen deiner Kampagne.

Je öfters deine potenziellen Neuspender:innen mit deiner Werbebotschaft in Kontakt kommen, desto höher ist die Chance, ihre Aufmerksamkeit zu erregen und schliesslich eine Spende zu erhalten.

Es lohnt sich deshalb, eine Mailingkampagne mit Werbung auf digitalen Kanälen zu flankieren. Werbung, die exakt an Personen ausgespielt wird, die dein Mailing erhalten haben. Der AZ BridgePool erschliesst für dich diese zusätzlichen, digitalen Reichweiten.

So funktioniert der AZ BridgePool

In unseren Datenbanken AZ Data World Consumer und Business sind Postadressen mit E-Mail-Kontakten verknüpft. Die E-Mail-Kontakte nutzen wir einerseits für das Auspielen von E-Mail-Kampagnen. Andererseits dienen die E-Mail-Adressen als Brücken zu Facebook, Instagram, LinkedIn und zum Google Display Network.

Diese Vorteile bietet dir der AZ BridgePool

Erreiche Bestandsspender:innen auch digital: Wir gleichen die Daten deiner Spender:innen mit der AZ Data World ab und bilden aus den Treffern deine Digital-Targeting-Zielgruppe. So sprichst du bestehende Spender:innen zusätzlich auf digitalen Kanälen an.

Gewinne Neuspender:innen dank Cross-Channel-Marketing: Wir bilden deine kanalübergreifende Zielgruppe aus über 160 Merkmalen bei Privatpersonen und mehr als 120 Merkmalen bei Firmen.

Die Erfolg versprechendste Zielgruppe basiert auf einer Spenderstamm-Analyse. Die Analyse zeigt dir die Struktur deiner besten bestehenden Spender:innen. Deine Zielgruppe bilden wir danach aus Personen oder Firmen, die dieselbe Struktur aufweisen und deshalb besonders affin für dein Anliegen sind.

