

Best Practice Case

Stadtwerke Bochum GmbH

Branche: Stadtwerke

Hintergrund

- Die Stadtwerke Bochum sind langjähriger Kunde entschieden sich für die Abdeckung regelmäßiger Aktionen mit der App-Flatrate S

App-Technologie: Osterkalender

Zielsetzung

- Neukunden akquirieren
- Bestandskunden binden
- Leads generieren
- Aufklärung über die Leistungen
- Imageverbesserung

App-Arena Leistung

- Durch das S-Paket des Flatrate-Modells wurde ein Osterkalender in der Plusversion bereitgestellt
- App-Arena beriet und betreute die Stadtwerke Bochum umfangreich bei
 - Konzeption
 - Beratung
 - Unterstützung der Vermarktung



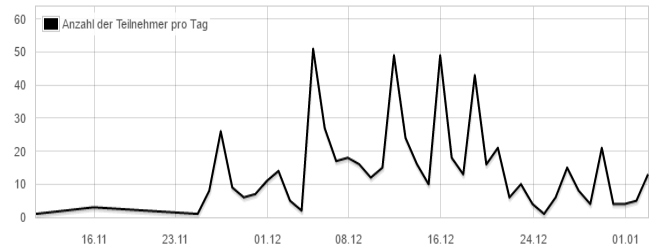
Hauptseite des Osterkalenders 2015

Ergebnis

Quantitative Ergebnisse

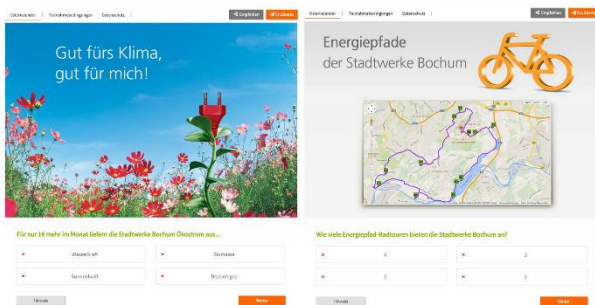
- 1812 App Aufrufe
- 920 Teilnhmer
- 301 geteilte Inhalte

Anzahl der Teilnehmer pro Tag



Qualitative Ergebnisse

- Durch die 5 Applikationen im Flatrate S-Paket konnten die Stadtwerke Bochum Ihren Kunden und Fans regelmäßig tolle Aktionen bieten und so über Ihre Tätigkeit informieren
- Neukunden konnten akquiriert werden
- Bestandskunden konnten gebunden werden
- Die Stadtwerke Bochum wurden regional als Dienstleister wahrgenommen



Quizfragen rund ums Thema Energie & Klimaschutz

Testimonial

„Durch den Osterkalender konnten wir unseren Kunden unsere Produkte näher bringen. Die Zusammenarbeit mit der App Arena lief dabei reibungslos.“

Christian Seger, stellvertretender Pressesprecher, Stadtwerke Bochum GmbH