HÄNJES digital
sales. services. solutions

CAPANEO



USE CASE

HÄNJES digital gewinnt mit Capaneo über 50.000 Abo-Leads pro Jahr

Digitale Kampagnen und operative Abo-Expertise schaffen eine skalierbare Grundlage für die Neukundengewinnung von Verlagen.

Neue Abonnentinnen und Abonnenten zu gewinnen, beginnt mit den richtigen Interessenten. HÄNJES digital setzt dafür auf die digitale Leadgenerierung von Capaneo: Über 50.000 qualifizierte Abo-Leads pro Jahr bilden die Grundlage für die anschließende telefonische Qualifizierung und den Verkauf.

HÄNJES digital hat Capaneo beauftragt, die digitale Performance-Leadgenerierung für die angeschlossenen Verlagspartner gezielt auszubauen. Die Zusammenarbeit verbindet datengetriebenes Kampagnenmanagement mit operativer Erfahrung im Abonnementgeschäft.

Herausforderung

Verlage benötigen kontinuierlich neue Abo-Interessenten. Entscheidend ist das Zusammenspiel von Leadmenge, Qualität und Wirtschaftlichkeit: Kontakte sollen zum Angebot passen und sich im weiteren Prozess zu zahlenden Abonnenten entwickeln.

Für HÄNJES digital stand deshalb im Fokus, den Verlagspartnern skalierbare Leadmengen bereitzustellen und die digitale Gewinnung über klare Kennzahlen zu steuern.

Lösung

Capaneo verbindet datenbasierte Zielgruppenselektion mit digitalem Performance-Marketing. Drei Bausteine greifen dabei ineinander:

1. **Zielgruppen erreichen.** Checkout-Marketing, Native Advertising und weitere digitale Kampagnen führen passende Interessenten an die jeweiligen Abo-Angebote heran.
2. **Performance steuern.** Definierte Leistungskennzahlen und die Kosten pro Lead bilden die Grundlage für die Kampagnensteuerung und die laufende Optimierung.
3. **Leadgewinnung weiterentwickeln.** Tests und datenbasierte Auswertungen unterstützen die Optimierung des Funnels. Skalierbare Kampagnenstrukturen ermöglichen die kontinuierliche Bereitstellung qualifizierter Leads.

Zusammenarbeit mit klaren Aufgaben

Digitale Reichweite wird dann wertvoll, wenn aus einem ersten Interesse eine konkrete Verkaufschance entsteht. Capaneo und HÄNJES digital übernehmen dafür klar definierte Aufgaben.

Capaneo verantwortet die digitale Leadgenerierung. Dazu gehören die Zielgruppenselektion, die Kampagnensteuerung, das datengetriebene Funnel-Management und die Optimierung auf Cost-per-Lead.

HÄNJES digital führt die Kontakte im Abo-Prozess weiter. Das Team validiert die Leads, prüft ihre Qualität und übernimmt die telefonische Qualifizierung sowie den Verkauf. Hinzu kommen Angebotsstrategie, Upselling, Kundenservice und Maßnahmen zur Kundenbindung.

Mehrwert für die Verlagspartner

Die Verbindung aus digitaler Leadgewinnung und operativer Abo-Expertise schafft eine skalierbare Grundlage für das Lesermarketing:

- **Planbare Leadmengen** durch kontinuierliche digitale Kampagnen und skalierbare Strukturen.
- **Fokus auf Qualität** durch datenbasierte Zielgruppenselektion und anschließende Leadvalidierung.
- **Messbare Kampagnensteuerung** anhand klarer Kennzahlen und der Kosten pro Lead.
- **Abgestimmte Weiterbearbeitung** vom digitalen Erstkontakt über die telefonische Qualifizierung bis zum Verkauf.
- **Potenzial für zusätzliche Abschlüsse** bei bezahlten Kurz- und Digitalabos sowie für die weitere Kundenentwicklung.

Fazit

Mit über 50.000 qualifizierten Abo-Leads pro Jahr liefert Capaneo die Basis für die weitere Vertriebsarbeit von HÄNJES digital. Die abgestimmte Zusammenarbeit verbindet planbare Leadgewinnung mit persönlicher Qualifizierung und Kundenbetreuung. So können Verlagspartner ihre Abonnentengewinnung gezielt ausbauen.

> ***„Was wir an der Zusammenarbeit mit Capaneo besonders schätzen, ist die hohe Verlässlichkeit und das Mitdenken im gesamten Prozess der Leadgenerierung. Das Team arbeitet strukturiert, reagiert schnell und begleitet uns engagiert bei der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Maßnahmen. Diese enge und lösungsorientierte Zusammenarbeit macht Capaneo für uns zu einem wichtigen Partner."***
>
> **Ronald Koppelt**
> Leiter Digitalvermarktung, HÄNJES digital GmbH

