



## Pressemitteilung

---

München, den 15. Dezember 2009

### **mailandsale generiert Neukunden für Fitness First**

#### **E-Mail-Spezialist überzeugt durch Strategiekompetenz und ganzheitliche Beratung**

**MÜNCHEN.** Die mailandsale GmbH, die Teil des Münchner Kommunikationsnetzwerks the performance network (Holtzbrinck Digital) ist, hat mit Fitness First, Frankfurt, einen weiteren renommierten Kunden gewinnen können. Das Unternehmen zeichnet für die Neukundengewinnung über das Internet verantwortlich und unterstützt Fitness First - mit 100 Clubs und mehr als 280.000 Mitgliedern einer der größten Filialbetreiber von Fitnessanlagen in Deutschland - darüber hinaus bei der Optimierung der Bestandskundenkommunikation.

Die E-Mail-Spezialisten aus dem Haus der Performance gewinnen über das firmeneigene Netzwerk sowie eine maßgeschneiderte E-Mail- und Display-Kampagne neue Mitglieder für Fitness First. Dabei verfolgt mailandsale eine ganzheitliche Strategie, die den gesamten Prozess – von der Ansprache potenzieller Interessenten im Internet bis zum Vertragsabschluss im Fitness-Club – umfasst. „Unser performanceorientierter Ansatz erlaubt es, Zielgruppen individuell anzusprechen, Budgets effizient einzusetzen und die Wandlungsquote von Probetrainings oder Beratungsgesprächen in Mitgliedsverträge zu maximieren“, sagt Michael Rechsteiner, Geschäftsführer von mailandsale. Durch die Einbettung der Online-Marketing-Maßnahmen zur Neukundengewinnung in den Marketing-Mix und die crossmediale Strategie würde außerdem die Markenbekanntheit gestärkt und das Markenimage positiv geprägt.

Neben der Gewinnung neuer Mitglieder berät mailandsale Fitness First auch bei der Optimierung der Bestandskundenpflege. Durch die Implementierung einer hocheffizienten E-Mail-Versandtechnologie und der graphischen Neukonzeption des Newsletterdesigns wurde die Kommunikation mit den Mitgliedern entscheidend verbessert. Die von dem E-Mail-Spezialisten eingesetzte Technologie erlaubt es Fitness First, über ein Content-Management-System (CMS) individuelle Gestaltungslösungen entsprechend des jeweiligen Marketingziels umzusetzen und Zielgruppen optimal anzusprechen. Dieses maßgeschneiderte Angebot für bestehende Mitglieder spiegelt sich auch im neuen Vorteilsprogramm von Fitness First wider, dessen Umsetzung von mailandsale unterstützt wurde. Dabei profitieren Mitglieder von einer Vielzahl an Vorteilen und Extras von starken Partnern.

„Unser Bestreben ist es, unseren Kunden auch über den Kanal Online attraktive Leistungen und Zusatznutzen anzubieten. Die hohe Strategiekompetenz und innovative Lösungen von mailandsale ermöglichen uns die performanceorientierte Neukundengewinnung und eine optimale und individuelle Bestandskundenkommunikation. Mit dem umfassenden Ansatz leistet mailandsale einen wertvollen Beitrag, um unsere Markenpositionierung weiter voranzutreiben“, sagt die Marketing-Direktorin von Fitness First, Birgit Kühne-Hellmessen.

Mit dieser differenzierten Strategie möchte der E-Mail-Marketing-Dienstleister aus Münchens Haus der Performance auch im kommenden Jahr ein starker, verlässlicher Partner für Fitness First sein. „Durch die Expertise erfahrener Spezialisten und das firmeneigene Netzwerk sind wir jederzeit in der Lage, hochwertige E-Leads zu generieren und damit den Vertriebs Erfolg von Fitness First nachhaltig zu steigern. Deshalb werden wir auch 2010 einen entscheidenden Beitrag zur Neukundengewinnung leisten“, betont Johannes Mettler, Geschäftsführer des Kommunikationsnetzwerks the performance network.

**Umfang ca. 3.400 Zeichen – Pressemitteilung zur freien Verwendung**

Zum Unternehmen mailandsale:

Die mailandsale GmbH ist Teil des Münchner Kommunikationsnetzwerks the performance network (Holtzbrinck Digital). Das Unternehmen steht für professionelle und erfolgreiche Integration von E-Mail-Marketing im Marketing-Mix. Als Full-Service-Dienstleister bietet die Agentur Strategieberatung, E-Mail- und Videomail-Kampagnen, Leadgenerierung, Newsletter-Versandmanagement sowie E-Mail-Adressvermarktung aus einer Hand. Im Verbund mit the performance network werden effiziente und performanceorientierte Crossmedia-Kampagnen realisiert.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

[www.mailandsale.de](http://www.mailandsale.de)

Zum Unternehmen the performance network:

Durch die Vernetzung innovativer Unternehmen aus den Bereichen Marketing und Kommunikation bietet die the performance network GmbH ihren Kunden eine umfassende Marketingstrategie aus einer Hand. Mit den Firmen Booming (Suchmaschinenmarketing, Suchmaschinenoptimierung, Affiliate-Marketing, Display Advertising und Web Analytics), mailandsale (E-Mail-Marketing) und display performance (Ad-Network) vereint das Kommunikationsnetzwerk im Haus der Performance Spezialisten aus allen Bereichen des Online-Marketings.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

[www.theperformancenetwork.de](http://www.theperformancenetwork.de)

**Pressekontakt mailandsale:**

Tanja Kalinowski

Adelgundenstraße 7

80538 München

Tel: 089/2000 452-0

Fax: 089/2000 452-99

Mail: [presse@mailandsale.de](mailto:presse@mailandsale.de)