

CASE STUDY

# STILL hebt digitale Produkt- einführung auf ein neues Level

Digitale Events mit Clevercast umsetzen



## Die Aufgabe

Unser Kunde, die STILL GmbH, Anbieter für Intralogistik-Lösungen, stand in diesem Jahr vor einer großen Herausforderung. Durch den Ausfall von Leitmesse und Fachkongressen fehlte dem Unternehmen die Möglichkeit, der Zielgruppe neue Produkte erlebbar vorzustellen und zugänglich zu machen. Für die im Oktober 2020 geplante Einführung des neuen RX 60-35/50, ein innovativer Elektrogabelstapler, musste eine digitale Alternative her.

Die Aufgabe für mellowmessage bestand darin, mögliche Optionen für ein digitales Event zu evaluieren sowie die Vermarktung und Durchführung zu realisieren. Da es sich um einen internationalen Fachvortrag am Beispiel der Produkteinführung des RX 60-35/50 handelte, gab es spezifische Anforderungen zu berücksichtigen wie beispielsweise die simultane Übersetzung in vier Sprachen und der Rollout des Anmeldeprozesses für insgesamt 24 Länder. Zudem sollte die digitale Produkteinführung am ersten Tag exklusiv für die Presse mit spezifischen Anforderungen stattfinden, wodurch Möglichkeiten einer digitalen Pressekonferenz integriert werden mussten. Am zweiten Tag wurde das Event für alle Interessenten veranstaltet. Um den nächsten Schritt in Richtung Marketing Automation zu gehen, bestand der zusätzliche Bedarf, HubSpot als abteilungsübergreifende Automatisierungs-Software zu prüfen und für STILL Deutschland einzuführen. Das Projektvorgehen dazu beschreiben wir Ihnen in einer gesonderten Case Study.



## Die Herausforderungen

- ✓ Evaluation des Tools zur Umsetzung eines digitalen Events, das den Bedarfen unseres Kunden gerecht wurde
- ✓ Einarbeitung in die neue Software und Schulung für STILL
- ✓ Aufsetzen von insgesamt vier digitalen Events (zwei für die Presse, zwei für die Zielgruppe)
- ✓ Konzeption, Umsetzung und Ausrollen des Anmeldeprozesses für insgesamt 24 Länder
- ✓ Globales Newsletter-Marketing zur Bewerbung und Nachbereitung des Events
- ✓ automatisiertes E-Mail Marketing mit Hilfe von HubSpot für STILL Deutschland
- ✓ Technischer Support für STILL bei der Durchführung der digitalen Events



## Die Lösung

### Vermarktung und Umsetzung der digitalen Produkteinführung

In einer ersten Abstimmung wurden die konkreten Anforderungen für das digitale Event ermittelt. Im Fokus stand dabei, einen einfachen Anmeldeprozess für Interessierte zu ermöglichen, die Live-Übertragung in vier unterschiedlichen Sprachen (deutsch, englisch, französisch und italienisch) simultan durchzuführen, Backup-Streams bei Ausfällen zur Verfügung zu haben, Befragungen zu integrieren und ein individuelles Layout nach STILL-Design umsetzen zu können. Diese Anforderungen

bildeten die Grundlage, um gängige Webinar-Tools zu evaluieren. Die Wahl fiel nach intensiver Prüfung auf Clevercast, einem Anbieter für Online-Streaming und digitale Events mit simultaner Live-Übersetzung.

Da die Software zuvor bei mellowmessage noch nicht im Einsatz war, arbeiteten wir uns zunächst in das System ein und begannen, die vier Events anzulegen. Am ersten Tag fanden vormittags und nachmittags zwei Presse-Events statt, während am darauffolgenden Tag der Produktlaunch für die Zielkunden innerhalb von zwei Zeitslots erfolgte. Für das Branding nutzten wir die Möglichkeit, eine eigene CSS-Datei zu hinterlegen, sodass die Darstellung der System-E-Mails und der Landing Pages im STILL-Layout erfolgte. Zudem legten wir technische Einstellungen fest wie beispielsweise die Broadcast-Protokoll-Konfiguration für die Simultanübersetzung in vier Sprachen.



Das digitale Event stand für STILL Deutschland in enger Verbindung mit Marketing Automation in Form von automatisierter E-Mail Bewerbung. Um dies für den deutschen E-Mail Verteiler zu ermöglichen, wurde eine technische Schnittstelle zwischen den Systemen geschaffen. In Clevercast wurden entsprechend der erwarteten Anmeldungen pro Teilnehmer personalisierte Codes generiert, die an HubSpot übergeben wurden, sodass Anmelde zum digitalen Event ihren personalisierten Teilnahmelink automatisch per E-Mail erhielten.

Die Anmeldung zur digitalen Produkteinführung wurde zeitgleich über Landing Pages auf den Websites der 24 Länder ausgerollt und über die Startseiten als Banner beworben. Für diese Landingpages entwickelten wir darüber hinaus einen weiteren angepassten Anmelde-Prozess. Wir integrierten eine direkte technische Schnittstelle zwischen Clevercast und dem CMS TYPO3, unterstützten bei der Content Entwicklung für die Landing Pages zur Webinar-Anmeldung und übernahmen die Website-Pflege für alle Länder.

Die Bewerbung der Events begann vier Wochen vor dem Event über den STILL-Newsletter, der je nach Land über HubSpot oder Flatrate erstellt und versendet wurde. mellowmessage steuerte den Versand der Marketing-E-Mails von zehn Ländern. Für STILL Deutschland bestand die besondere Anforderung, die Verteiler nach Pressekontakten und Zielkunden zu qualifizieren und separate Einladungen zu den passenden Events rauszuschicken.



Außerdem sollten Anmelder im Datensatz getaggt werden, sodass für zukünftige Marketing- und Vertriebsmaßnahmen nachgehalten wird, welche Leads sich für das Event interessiert haben, um das Nurturing dieser zu ermöglichen. Für einige Länder wurde kurz vor dem Event ein zusätzlicher Newsletter zur erneuten Bewerbung verschickt. Insgesamt wurden über 300.000 Marketing E-Mails, von mellowmessage koordiniert, an die Abonnenten verschickt.



Der Produktlaunch wurde zusätzlich von STILL und weiteren Dienstleistern über Social Media beworben. Parallel zur Vermarktung gaben wir Mitarbeitern von STILL eine Einführung Umgang mit dem Webinar-Tool und unterstützten bei der Umsetzung der simultanen Sprachausgabe. Gleichzeitig übernahmen wir die Kommunikation mit Clevercast bei offenen Fragen und Anpassungen im Backend, sodass bis zum Live-Event alles optimal vorbereitet wurde. mellowmessage übernahm zusätzlich das Anlegen der Abschluss-Befragung und das Einpflegen der erforderlichen Texte.

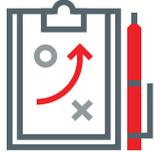
Parallel lief die Vorbereitung der nachgelagerten Maßnahmen bei mellowmessage. So wurden verschiedene E-Mails für Webinar-Anmelder und -Teilnehmer der unterschiedlichen Länder aufgesetzt, die Landing Pages überarbeitet und alles für den Versand des Mitschnitts der Produkteinführung vorbereitet.



## Fazit

STILL blickt auf insgesamt vier sehr erfolgreiche digitale Produktvorstellungen zurück. Sowohl die Vorstellung des neuen elektrischen Gabelstaplers für die Presse am 12. Oktober als auch für die Zielkunden am darauffolgenden Tag lief ohne technische Probleme simultan in vier Übersetzungen ab. Insgesamt nahmen mehrere tausend Kontakte aus über 24 Ländern weltweit an den digitalen Events teil. Im Hinblick auf die Vermarktungs-Maßnahmen ergibt dies eine Conversion-Rate von nahezu 50 Prozent. So wurden die zuvor festgelegten Ziele bei weitem übertroffen. Ebenso hat sich der Einsatz von HubSpot als neues Automatisierungstool für STILL im Zuge der digitalen Events etabliert. Dieser enorme Erfolg zeigt unserem Kunden, dass digitale Events als Ersatz für große Leitmesse dienen und starke Ergebnisse erzeugen können. Aufgrund dessen sind auch für die kommende Zeit verschiedene Produktvorstellungen und Praxisvorträge zur industriellen Automatisierung als digitale Alternative in Planung. Gemeinsam mit STILL freuen wir uns über diesen Meilenstein und unterstützen weiterhin bei der Vermarktung und Umsetzung möglicher zukünftiger Online-Events.

## Leistungen und Features



Projektmanagement



Evaluation von  
Webinar-Tools



Schulung und  
Support



E-Mail Marketing



Workflow-  
Automatisierung



Controlling und  
Reporting



Website-Pflege



Technische Entwicklung  
und Integration von  
Schnittstellen



Design und Layout

## Unternehmens-Steckbrief



STILL bietet maßgefertigte innerbetriebliche Logistiklösungen und realisiert das intelligente Zusammenspiel von Gabelstaplern und Lager-technik, Software, Dienstleistungen und Service. Was Firmengründer Hans Still 1920 mit viel Kreativität, Unternehmergeist und Qualität auf den Weg brachte, entwickelte sich schnell zu einer weltweit bekannten und starken Marke. Heute sind rund 9.000 qualifizierte Mitarbeiter aus Forschung und Entwicklung, Produktion, Vertrieb und Service daran beteiligt, die Anforderungen der Kunden überall auf der Welt zu erfüllen. Der Schlüssel für den Unternehmenserfolg sind hocheffiziente Produkte, die von branchenspezifischen Komplettangeboten für große und kleine Betriebe bis hin zu computergestützten Logistikprogrammen für effektives Lager- und Materialflussmanagement reichen.

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

## Und was sagt STILL



„mellowmessage stand uns als kompetenter und proaktiver Partner bei der Implementierung eines Webinar-Tools von der Evaluierung bis zur Umsetzung und Durchführung zur Seite. Bei dem ersten Durchlauf mit Clevercast zum digitalen RX 60/35-50 Product Launch konnten wir ein überaus erfolgreiches und technisch einwandfreies Event feiern.“

Jens Dwenger | Marketing Communications, STILL GmbH

## Ihr Ansprechpartner



Kai-Uwe Weser

Key Account Manager | Team Lead

Tel: +49 341 140 655 83

E-Mail: [kai-uwe.weser@mellowmessage.de](mailto:kai-uwe.weser@mellowmessage.de)

Web: [www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

# Kontakt

Benötigen Sie Unterstützung bei Ihren digitalen Events?  
Dann rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns. Wir beraten Sie gern.

mellowmessage GmbH  
Härtelstraße 27  
04107 Leipzig

Tel: +49 341 140 655 0  
Fax: +49 341 140 655 10  
E-Mail: [kontakt@mellowmessage.de](mailto:kontakt@mellowmessage.de)  
Web: [www.mellowmessage.de](http://www.mellowmessage.de)

# Newsletter

Kennen Sie schon unseren Newsletter? Brandaktuell und frei Haus erhalten Sie jeden Monat – sorgfältig ausgewählt und zusammengestellt – das Wichtigste aus der Branche, aus unserem Unternehmen, Tipps & Tricks sowie Berichte und Studien, die Ihre Arbeit bereichern werden.  
[Hier können Sie unseren kostenlosen Newsletter abonnieren.](#)

