

Auch 2013 mit rabbit eMarketing: MARKETING ON TOUR *intensiv*-Seminare "E-Mail Marketing 2013" von SM:ILe Communication für Online-Marketing-Profis startet am 19.02.13 in Frankfurt

Frankfurt, 24.01.2013. Seit einigen Jahren bietet SM:ILe Communication die **MARKETING ON TOUR *intensiv***-Seminare an. In den eintägigen Power-Seminaren erhalten Profis aus dem Online Marketing wertvolles Know-how zu den aktuellsten Entwicklungen unter anderem im E-Mail Marketing. Bereits seit dem Start der Seminare gehören die Experten von rabbit eMarketing zum Referententeam von **MARKETING ON TOUR *intensiv***. So auch 2013, wenn am 19. Februar in Frankfurt die Intensivseminare „E-Mail Marketing 2013“ starten. Die Teilnehmer erfahren darin aus erster Hand, wie sie mit automatisiertem E-Mail Marketing das Maximum aus bestehenden Potenzialen herausholen. Dazu werden sie von den rabbit-Referenten durch die einzelnen Stufen des Customer Lifecycle geführt: vom Traffic über den Lead bis hin zum Kunden- und Bestandskundenstatus. Anschließend lernen Sie ein maßgeschneidertes Instrumentarium zur Begleitung jedes Abschnitts kennen.

2013 finden die **MARKETING ON TOUR *intensiv***-Seminare „E-Mail Marketing 2013“ vom 19. Februar bis 01. März in sechs verschiedenen Städten statt. Neben Frankfurt, Hamburg, Berlin, Köln und München besteht auch in Wien die Möglichkeit zur Teilnahme. Das rabbit-Referententeam besteht aus den beiden Geschäftsführern Uwe-Michael Sinn und Nikolaus von Graeve, dem Leiter E-Mail Strategieberatung Christian Lang und dem Kundenberater Ben Jäger. In den eintägigen Intensivseminaren erfahren die Teilnehmer, wie sie mit intelligenten und automatisierten E-Mail Marketing-Maßnahmen das Maximum aus bestehenden Potenzialen herausholen. Dazu betrachten sie gemeinsam mit den Referenten die einzelnen Schritte vom Traffic über den Lead bis hin zum Kunden- und Bestandskundenstatus separat. Anschließend lernen Sie ein maßgeschneidertes Instrumentarium zur Begleitung jedes Abschnitts kennen.

Im praktischen Teil des Seminars wird im Rahmen der E-Mail Klinik das neu erworbene Wissen anhand von Planspielen und bei der Analyse bestehender E-Mail-Kampagnen vertieft. Dabei haben Teilnehmer die Chance, eigene E-Mail Marketing-Aktivitäten sorgfältig analysieren zu lassen und sofort umsetzbare Tipps mit nach Hause zu nehmen. Ausführliche Informationen zu **MARKETING ON TOUR *intensiv*** und der Seminarreihe „E-Mail Marketing 2013“ finden Interessierte unter www.marketing-intensiv.de.

rabbit eMarketing Facts & Figures

Unternehmen: rabbit eMarketing GmbH, Kaiserstraße 65, 60329 Frankfurt am Main

Profil: rabbit eMarketing ist eine Full Service-Agentur für Online-Dialogmarketing mit den Schwerpunkten E-Mail- und Mobile Marketing sowie Social Media Marketing

Gründungsjahr: 2004 aus der 1999 gegründeten und auf die Entwicklung von eMarketing-Tools spezialisierten rabbit Software AG hervorgegangen

Standorte: Frankfurt, Saarbrücken, Luzern

Geschäftsführung: Uwe-Michael Sinn, Nikolaus von Graeve

Mitarbeiter: 73, davon 3 Studierende (BA) und 5 Auszubildende (Stand 01/2013)

Positionierung: rabbit eMarketing ist eine auf den professionellen Online-Dialog spezialisierte Full Service-Agentur für E-Mail, Mobile sowie Social Media Marketing. Der E-Commerce-Spezialist und Outsourcing Partner entwickelt intelligente Kampagnen, die die verschiedenen Kanäle des Online Marketing effizient vereinen. rabbit ist die größte systemunabhängige, inhabergeführte E-Mail Marketing Agentur Deutschlands. Zahlreiche Kampagnen wurden in den letzten Jahren mit renommierten nationalen und internationalen Preisen ausgezeichnet. Im Bereich E-Mail-Marketing bieten die Frankfurter professionelle Newsletter, wirkungsvolle Kampagnen, strategische und operative Beratungen und Unterstützung bei der Auswahl von E-Mail-Marketing-Systemen. Die Social Unit von rabbit eMarketing konzeptioniert und implementiert Facebook-Fanseiten, Social Media Kampagnen, Redaktionspläne sowie Applikationen zur Integration in Facebook und bietet eine laufende Betreuung der Firmenauftritte an.

Geschäftsfelder: Full Service Online-Dialogmarketing mit den Schwerpunkten E-Mail- und Mobile Marketing, Social Media Marketing

Auszeichnungen (Auswahl): 2007 und 2008: je zwei MarketingSherpa Awards und Auszeichnungen beim Mailingtage Award, 2008: Shortlist Online Star, 2009: vier MarketingSherpa Awards und Auszeichnung beim Mailingtage Award, 2010: zwei MarketingSherpa Awards, Best-Text-Award, Mailingtage Award, 2011: MarketingSherpa Award, 2012: MarketingSherpa Award und 2 IAC Awards

Kunden (Auswahl): UDOBÄR, Fidelity, CAPAROL Farben Lacke Bautenschutz GmbH, Sennheiser Vertrieb&Service, EPSON Deutschland, Bausparkasse Schwäbisch Hall, Baufriz, Start.de, Berge&Meer, MyGoodShop, Commerzbank, Greenpeace, WWF – Zu den über 200 aktiven Kunden gehören der gehobene Mittelstand, international agierende Großunternehmen und einige der bekanntesten Online-Shops Deutschlands.

rabbit im Social Web: rabbit eMarketing ist auf Facebook, Google+, und Xing mit eigenen Unternehmensseiten vertreten. Zudem findet man rabbit in Twitter und – unter rabbit eMarketing TV – auch mit einem eigenen Kanal auf YouTube.



Manuel Leschik
Marketing und Kommunikation

fon: +49 69 - 86 00 428-33
fax: +49 69 - 86 00 428-09

m.leschik@rabbit-emarketing.de
www.rabbit-emarketing.de/presse



Torsten Burgmaier
Text und Konzeption

fon: +49 69 - 86 00 428-29
fax: +49 69 - 86 00 428-09

t.burgmaier@rabbit-emarketing.de
www.rabbit-emarketing.de