"5 Gründe, warum Kalendermarketing mit Jumpbird das bessere E-Mail Marketing ist."  
https://www.omt.de/webinare/5-gruende-warum-kalendermarketing-das-bessere-e-mail-marketing-ist/  
Wichtig ist eine klare, verständliche Strukturierung mit Zwischenüberschriften pro Grund.  
Ansonsten unsere Standard Vorgaben:  
- neutral und in der Du Ansprache groß (Du, Dein, Dir...)

Kalendermarketing mit Jumpbird.io

3000 Wörter

<h1>5 Gründe, warum Kalendermarketing mit Jumpbird das bessere E-Mail-Marketing ist</h1>

<p>Das digitale Zeitalter bietet bisweilen eine Vielzahl an Möglichkeiten, mit seiner potenziellen Zielgruppe, bestehend aus <strong>Kunden</strong> oder <strong>Fans</strong> sowie <strong>Abonnenten</strong> und <strong>Followern</strong> zu kommunizieren. Nicht selten geht es bei der Informationsübermittlung dabei um die Bekanntgabe verschiedener, anstehender Events. Oder es handelt es sich um Bekanntgaben tiefgehenderer Informationen zu bereits bestehenden Veranstaltungen. Das Stichwort hierzu lautet <strong>Termin-Kommunikation</strong>. In diesem Zusammenhang gilt das <strong>Kalendermarketing</strong> als die neueste Disziplin dieser noch recht jungen Dekade. War es bislang noch recht kompliziert, seine Zielgruppe flexibel über verschiedenste Änderungen in Bezug auf Events oder Veranstaltungen hinzuweisen, sorgen Platzierungen von Termininformationen in <strong>persönlichen Handykalendern</strong> nun für den Durchbruch. Handykalender an sich sind jetzt kein Novum und bisweilen ist deren Funktionsweise eher aufwendiger Natur. Die Zielgruppe musste hierfür händische Eintragungen in ihren eigenen Kalendern vornehmen – und zwar auf Grundlage von Informationen von Außen. Da Faulheit nicht immer schlecht sein muss, hat sich auch daraus ein passender Service entwickelt: das vollautomatisierte Kalendermarketing. Es wird als die neue Königsdisziplin des E-Mail-Marketings gefeiert – weil, wer ließt schon noch E-Mails? Kalendermarketing bietet hingegen eine Fülle <strong>innovativer Tools</strong>, die es zu entdecken gilt. Ihnen allen voran: <strong>Jumpbird.io</strong>. Was es mit diesem Tool genau auf sich hat und welche Vorteile es Dir als potenziellen Nutzer bietet, dazu in den nun folgenden Abschnitten ein wenig mehr Informationen für Dich.</p>

<h2>Jumpbird.io als das Marketing-Tool der Zukunft</h2>

<p>Zunächst einmal: Was ist überhaupt <strong>Jumpbird.io</strong>? Hierbei handelt es sich um ein neuartiges Marketing-Tool, welches dazu da ist, Deine individuelle Zielgruppe zu <strong>informieren</strong> und nicht zu nerven. Jumpbird arbeitet schnell, kosteneffizient und aktuell und bietet Dir die Möglichkeit, auf beliebig viele Kalender zugreifen zu können. Hierfür können Deine Fans, Abonnenten oder Follower Deinen Kalendern folgen – diese werden dann <strong>automatisch</strong> von Dir über Deine neuesten Kalendereinträge informiert, beziehungsweise erhalten diese Updates. Egal, ob es sich dabei um <strong>Bilder</strong>, <strong>News</strong>, <strong>Weblinks</strong> oder anderweitige Informationen handelt – Jumpbird.io sorgt dafür, dass Deine Zielgruppe ganz automatisch immer auf dem neuesten Stand gehalten wird und nie wieder ein Event, ein Produkt oder einen Artikel von Dir verpasst.<br>

<p>Doch, wie funktioniert das nun genau? Jumpbird.io <strong>synchronisiert</strong> (ganz einfach gesprochen) Deine Kalender mit denen Deiner Zielgruppe. Deine Zielgruppe erhalten dann <strong>direkte Kalendereinträge</strong> auf ihr Handy und können diese dann in ihren eigenen Kalender übernehmen. Was der Riesenvorteil daran ist: Jumpbird.io geht potenziellen Hindernissen in puncto <strong>DSGVO</strong> völlig aus dem Weg. Auch wird für die Verwendung von Jumpbird.io auch kein Double-Opt-in-Verfahren notwendig. Spezielle Fachkenntnisse aus den Bereichen <strong>Marketing</strong> oder <strong>Programmierung</strong> sind darüber hinaus nicht erforderlich. Jumpbird.io hat Dich bis hier hin schon etwas neugierig gemacht? Dann möchten wir die detaillierte Funktionsweise sowie die tatsächlichen <strong>5 Gründe, warum Kalendermarketing mit Jumpbird das bessere E-Mail-Marketing ist</strong> nun gern etwas ausführlicher aufzeigen – viel Spaß dabei!</p>

<h2>Check, Sichtbarkeit, Resonanz, Konformität und Einfachheit – die Trumpfkarten von Jumpbird</h2>

<p>Du wirst Dir nun sicher auch die Frage stellen, in welchen Situationen Du genau zu Tools wie Jumpbird greifen sollst? Wir haben Dir im Folgenden ein paar potenzielle Szenarien aufgelistet:</p>

<ul>  
<li>Sportfans werden so über die neuesten Sportevents wie beispielsweise Spielansetzungen oder Ticketvorverkäufe informiert (zum Beispiel in Form von Abos über aktuelle Spieltage)</li>

<li>Du planst ein spezielles Event und möchtest Deine Fans darüber informieren (wann und wo dieses stattfindet)</li>

<li>Du launchst zu einer bestimmten Zeit neue Artikel, Videos oder Bilder (zum Beispiel auf Deinen Social Media-Channels oder auf Deinem Blog)</li>

<li>Du möchtest Deine Kunden oder Fans über potenzielle Produkt- oder Dienstleistungsneuheiten informieren (bei denen Du Deine Kunden über den Verkaufsstart informieren möchtest)</li>

</ul>

<p>Jumpbird eröffnet Dir also eine völlig neue Welt an Möglichkeiten. Viele Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen anbieten, nutzen dieses praktische Tool bereits. Mittlerweile springen aber auch <strong>Online-Marketer</strong>, <strong>YouTuber</strong>, <strong>Influencer</strong> sowie <strong>Trainer</strong>, <strong>Coaches</strong> oder gar <strong>Affiliates</strong> auf den Zug auf. Jumpbird ermöglicht all jenen, seine Kundschaft, seine Zuschauer oder Zuhörer sowie seine Fans über wichtige Events wie zum Beispiel neue Videos, neue Blogartikel, neue Kurse und Webinare sowie neue Workshops und über Produkt- und Dienstleistungsneuheiten zu informieren. Über die speziellen Kalendereinträge kannst Du zum einen Produkt-, aber auch Affiliate-Links versenden. Durch die mittels der Kalendereinträge synchronisierten Links können Deine Adressaten dann automatisch auf das gewünschte Produkt, die zu bewerbende Dienstleistung oder das jeweilige Event zugreifen. Auch bei <strong>Vereinen</strong> oder <strong>gemeinnützigen Organisationen</strong> wird Jumpbird deswegen immer beliebter – für letztere ist das Tool sogar <strong>kostenlos</strong> erhältlich. Jumpbird kann aber noch mehr. Im Folgenden daher einmal die <strong>5 wichtigsten Gründe</strong>, die deutlich für den Einsatz von Jumpbird als Dein Tool für Dein individuelles Kalendermarketing sprechen.</p>

<h3><strong><u>Grund 1</u></strong>: CHECK – Kalender werden häufig mehrmals pro Tag von Deiner Zielgruppe gecheckt</h3>

<p>Was dem Kalendermarketing positiv zugrunde liegt, ist, dass wir unsere individuellen Kalender in der Regel <strong>mehrmals pro Tag checken</strong>. Zwischen 10 und 20 Mal pro Tag ist dabei keine Seltenheit. Das macht den Kalender natürlich zur idealen Werbeoberfläche. Als Verkäufer von Produkten, Dienstleistungen oder als Anbieter von Content in Form von Artikeln oder Videos solltest Du Dir diese Werbeoberfläche unbedingt für Deine individuelle Online-Marketing-Strategie zunutze machen. Das wir unsere Kalender so häufig checken, bietet auch den Vorteil, dass <strong>mehrmals pro Tag</strong> Aktualisierungen oder Einladungen zu Events an Deine Zielgruppe gesendet werden können – sie werden dennoch, jede einzeln für sich, auffallen und ihren Zweck erfüllen. Im Gegensatz zum Zugriff via Desktop-PC, bieten Smartphone und andere, mobile Gerätschaften zudem den Vorteil, dass der Blick in den Kalender immer mehr zu einer beliebten Aktivität für zwischendurch avanciert. Galt das früher noch für Dienste wie zum Beispiel Whatsapp und Co., so stellt immer mehr der eigene Kalender eine <strong>interaktive Oberfläche</strong> für das Empfangen wichtiger Benachrichtigungen, Updates, Produkt- und Dienstleistungsvorschlägen oder anderweitigen Formen der Sozialisation dar.</p>

<h3><strong><u>Grund 2</u></strong>: SICHTBARKEIT – Erreiche eine bis zu 15-fach höhere Sichtbarkeit</h3>

<p>Das höhere CHECK-Volumen resultiert fast ganz automatisch auch in einer höheren Sichtbarkeit. Durch Jumpbird wird es Dir sogar ermöglicht, beim Kunden direkt auf dem <strong>Login-Screen</strong> zu erscheinen. Auch Reminder-Funktionen von zum Beispiel Google, iOS und Co. spielen Dir hier überaus gut in die Karten – denn auch dann werden ganz automatisch die aktuellsten Events abseits der eigentlichen Benachrichtigungen angezeigt. Und auf diesen Zug kannst du mit Deinen Mitteilungen, Event-Benachrichtigungen oder Produkt- und Dienstleistungsankündigungen aufspringen! Im Vergleich zum klassischen E-Mail-Marketing erreichst Du damit eine im Schnitt bis zu <strong>15-fach höhere Sichtbarkeit</strong>. Das Tool Jumpbird sorgt hier dafür, dass Deine individuellen Events oder anderweitigen Zielgruppenansprachen direkt und termingenau im Kalender Deiner Zielgruppe erscheinen, beziehungsweise diese daran erinnert wird. Und es geht sogar noch weiter: Hat sich ein potenzielle Kunde oder Fan von Dir für Deinen individuellen Kalender <strong>registriert</strong>, so sieht dieser darüber hinaus Deine <strong>exklusiven Inhalte</strong>. Vorbei damit die Zeiten, in denen Kunden oder die, die es werden sollen, mit lästigen E-Mail-Geschwadern bombardiert werden. Die <strong>Registrierungsfunktion</strong> bietet diesbezüglich ganz neue Dimensionen: Wenn Deine Zielgruppe Deine Inhalte nicht mehr mag, kann diese einfach wieder den entsprechenden Kalender aus seiner Registrierungsliste werfen. Das macht Marketing via Kalender nicht nur extrem effektiv, sondern vor allem auch kundenfreundlich und entspannt.</p>

<h3><strong><u>Grund 3</u></strong>: RESONANZ – Deine Abschlussrate wird durch die Decke gehen</h3>

<p>Kommen wir nun zu einem in diesem Zusammenhang <strong>ganz</strong> spannenden <strong>KPI</strong> – der <strong>Zustellrate</strong>. Die Zustellrate gibt im E-Mail-Marketing beispielsweise an, wie viele der von Dir ausgesendeten E-Mails auch tatsächlich bei Deiner Zielgruppe ankommen. Die Zustellrate berechnet sich also wie folgt:</p>

<p><strong>Zustellrate</strong> = <i>Anzahl der Empfänger minus Bounces</i> / <i>Anzahl der versendeten E-Mails</i><br>

<p><strong>Bounces</strong> beschreiben fehlerhafte E-Mails, die aus technischen Gründen nicht zugestellt werden konnten. Per Double-Opt-In-Bestätigung können diese technischen Fehler, wie beispielsweise eine fehlerhafte E-Mail-Adresse weitgehend vermieden werden. Aber – und Du ahnst es bereits – diese Vorgehensweise ist <strong>EIN RIESENAUFWAND</strong>! Benachrichtigungen, Werbung, Event-Anfragen, Produkt- und Dienstleistungsankündigungen sowie Content-Ankündigungen, die per Kalender versendet werden, kommen <strong>ganz automatisch immer</strong> bei Deiner Zielgruppe an. Einzige voraussetzung hierfür ist, dass sich diese für Deinen Kalender auch tatsächlich registriert hat.<br>

<p>Deine Zustellrate ist via Kalendermarketing mit Jumpbird also deutlich besser, was im Umkehrschluss Deine individuelle <strong>Abschlussrate</strong> und damit schlussendlich auch Deinen <strong>Umsatz</strong> deutlich steigern wird.</p>

<h3><strong><u>Grund 4</u></strong>: KONFORMITÄT – Nie wieder in Konflikt mit der DSGVO geraten</h3>

<p>Speziell für deutsche Unternehmen ist das Thema <strong>DSGVO-Konformität</strong> ein empfindlicher Punkt. Während E-Mail-Marketing erforderlich macht, dass zunächst Kundendaten eingesammelt und dann gespeichert werden müssen, werden beim Kalendermarketing keinerlei persönliche Daten angehäuft. Jumpbird bietet hier beispielsweise die Möglichkeit, dass Fans Deinen Kalender <strong>abonnieren</strong> können (per Registrierung) und dabei aber keinerlei Daten angeben müssen. Zwar bekommt Dein Fan dann eine eigene <strong>Kalender-ID</strong> und es besteht die Möglichkeit des <strong>Nachtrackens</strong> der jeweiligen <strong>Region</strong>, jedoch werden keine tatsächlichen, persönlichen Daten wie beispielsweise Alter, Wohnadresse usw. eingesammelt. Kalendermarketing via Jumpbird ist damit vollständig DSGVO-konform. Optional können persönliche Daten jedoch <strong>jederzeit</strong> beim Kunden oder Fan selbst angefragt werden.</p>

<h3><strong><u>Grund 5</u></strong>: EINFACHHEIT – Einfaches Handling sowie Mehrwert für Abonnenten und Anbieter</h3>

<p>Für den Abonnenten Deines Kalenders gibt es nur einen <strong>einmaligen</strong> und sehr <strong>geringen Aufwand</strong>: Hierfür klickt dieser einfach nur auf den entsprechenden Link und kann sich für Deinen oder Deine Kalender registrieren. Die so zur Verfügung gestellte <strong>Terminserie</strong> bedeutet für Deine Kunden oder Fans somit einen <strong>deutlichen Zeitgewinn</strong>. Alle wichtigen Informationen bekommt Deine Kunde oder Dein Fan damit praktisch und übersichtlich über nur einen einzigen Channel zugestellt – vorbei die Zeiten, in denen im Netz oder auf Social Media nachrecherchiert werden muss. Jumpbird und Kalendermarketing sind damit deutlich <strong>intuitiver</strong>, als beispielsweise das klassische E-Mail-Marketing. Die Abonnements sind zudem <strong>völlig kostenlos</strong> und funktionieren via Jumpbird auf allen gängigen Formaten und Gerätschaften wie beispielsweise <strong>Apple</strong>, <strong>Google Calender</strong> oder <strong>Outlook</strong>.<br>

<p>Aus Anbietersicht bieten sich Dir natürlich ebenfalls zahlreiche Vorteile. So kannst Du dank der geziekten Terminkommunikation <strong>spezifische Termine</strong> sowie <strong>begleitende Inhalte</strong> stets flexibel in den individuellen Kalendern Deiner Zielgruppe platzieren. Auch die <strong>Neukundengewinnung</strong> wird so zum Kinderspiel! Alles, was hierfür zutun ist, ist lediglich Links zu versenden und auf Registrierungen zu warten. Ist das erfolgt, kannst Du Deine potenzielle Zielgruppe stets mit kostengünstigen und unproblematischen Termin-Updates sowie anderweitigen Neuheiten versorgen.</p>

<h2>Nutze Jumpbird beispielsweise für folgende Projekte</h2>

<p>Das praktische Tool <strong>Jumpbird</strong> bietet Dir und Deinen Unternehmen eine Vielzahl an Einsatzmöglichkeiten. Nutze Jumpbird beispielsweise im Bereich der <strong><u>Events & Angebote</u></strong>. Halte Deine Kunden und Fans über aktuelle Veranstaltungen, über Gewerbeshows sowie über besondere Angebote für Deine Produkte oder Dienstleistungen auf dem Laufenden. Auch Produktshows, bei denen Du Deine Produkte Deinen Kunden oder potenziellen Werbepartnern vorstellen möchtest, können ganz bequem via Jumpbird angekündigt werden. Im Bereich der E-Community hältst Du Deine Zuschauer, Zuhörer sowie Kunden ganz unproblematisch über Deine anstehenden Webinar-Termine, Deine Kurse sowie Deine neuesten Video- und Blogeintrag-Veröffentlichungsdaten up to date. Entsprechende Einsatzgebiete gibt es für Dich, insofern Du im Retailbereich tätig bist, auch in puncto Produkt- und Dienstleistungsveröffentlichungen auf Deinem Online-Shop. Informiere Deine potenziellen Kunden hier aber auch über vorteilhafte Rabattaktionen in Form von Rabattcodes oder Aktionszeiträumen.<br>

<p>Ein weiterer, großer Einsatzbereich von Jumbird ist zudem die <strong><u>Kampagnensteuerung</u></strong>. Neben der Möglichkeit, reine Events im Kalender anzeigen zu lassen, können auch ganze Marketing-Kampagnen via Jumpbird abgebildet werden. Realiseren lassen sich Kampagnen hier vor allem über Zeitfunktionen – abonniert Dein Kunde beispielsweise Deinen Kalender, bekommt dieser zunächst eine Willkommensbenachrichtigung und nach 2 bis 3 Tagen dann ein Dankeschön in Form eines speziellen Rabattcodes oder Ähnlichem. Grundsätzlich ermöglicht Dir die Kampagnenfunktion also, eine Reihe festgelegter und vorgefertigter Informationen zu von Dir ausgewählten Zeiträumen und individualisiert, an Deine Abonnenten zu versenden.<br>

<p>Doch nicht nur im B2C-Bereich ist Jumpbird eine feine Sache – auch im Bereich <strong><u>interne Kommunikation</u></strong> kannst Du Jumpbird ganz selbstverständlich einsetzen. Nutze das Tool hier beispielsweise für die Kommunikation innerhalb Deiner Teams oder der verschiedenen Abteilungen in Deinem Unternehmen. Kläre über interne Schulungsevents auf oder über Incentives.<br>

<p>Längst hat das Tool Jumpbird zudem sein individuelles Potenzial noch nicht erreicht. Die Community um das Tool wächst beständig und weitere Features sind demnach in Planung. Geplante Funktionen sind beispielsweise:</p>

<ul>

<li>personalisierte Einträge (Steuerung ganz persönlicher Nachrichten via CRM)</li>

<li>Filialistenfunktion (erreiche Kunden für standortbezogene Events und setze damit Geotargeting um)</li>

</ul>

<h2>Ein paar interessante Use-Cases für Deine individuelle Jumpbird-Strategie</h2>

<p>Im Folgenden sollen im Zusammenhang mit der Verwendung von Jumpbird einmal ein paar interessante Use-Cases aufgezeigt werden, für die das Tool besonders nützlich sein kann.</p>

<h3>Für Fans von Autoren oder Schriftstellern</h3>

<p>Indem Du Jumpbird (oder prinzipiell Kalendermarketing) als Online-Autor oder Schriftsteller nutzt, kannst Du Deinen Lesern oder Fans Deine individuellen Termine per Kalenderfunktion mitteilen. Es kann sich hier beispielsweise um Content-Veröffentlichungstermine, Buchtermine, Buchbesprechungen oder Community-Treffs handeln, die Du ganz unkompliziert via Kalendermarketing abbilden kannst.</p>

<h3>Für Fans im Gaming-Bereich</h3>

<p>Auch in der Gaming-Szene ist Kalendermarketing mittlerweile angekommen. Kläre Deine Fans hier über alle anstehenden Events im Bereich Gaming auf. Ferner ist Kalendermarketing auch interessant für die Online-Glücksspielindustrie – hier beispielsweise in Form von News über diverse Rabatte oder Gutscheinaktionen.</p>

<h3>Für Fans im eigenen Unternehmen</h3>

<p>Einen Nutzen ziehst Du aus Jumpbird auch im eigenen Unternehmen. Denn auch Deine Mitarbeiter kannst Du sozusagen als Fans betrachten. Leite via Kalendermarketing Informationen über <strong>Firmenevents</strong>, <strong>Schulungen</strong> oder <strong>unternehmensinterne News</strong> weiter.</p>

<h2>Kalendermarketing mit Jumpbird umsetzen – so funktioniert’s</h2>

<p>Die Jumpbird-Oberfläche ist im Grunde genommen übersichtlich und intuitiv zu bedienen. Dir stehen zunächst die Reiter <strong>Kalender</strong>, <strong>Event</strong>, <strong>Kampagne</strong>, <strong>Analytics</strong> und <strong>Einstellungen</strong> zur Verfügung.<br>

<p>Im Reiter <strong><i>Kalender</i></strong> findest Du die einzelnen Kalender, die Du erstellt hast, übersichtlich aufgelistet. Hier kannst Du innerhalb der Kalender zwischen den Funktionen <strong>Ansicht</strong>, <strong>Bearbeitung</strong>, <strong>Löschen</strong> sowie <strong>Teilen</strong> auswählen. Über die Funktion „Ansicht“ gelangst Du zum Monatskalender, der Dir alle geplanten und bereits durchgeführten Events anzeigt. Über die Funktion „Bearbeiten“ kannst Du Deine individuellen Kalender optisch und textuell anpassen. Trage hier beispielsweise Deinen Kalendernamen ein, füge eine optionale Beschreibung hinzu, wähle eine Hintergrundfarbe aus, füge Links zu Webseiten oder Landing-Pages ein, wähle ein Hintergrundbild oder stelle diverse Optionen wie „Benutzer-E-Mail erforderlich“, „Benutzername erforderlich“ oder „Telefonnummer des Benutzers erforderlich“ ein. Ist Dein Kalender vollständig aufgearbeitet, kannst Du diesen hier schlussendlich <strong>teilen</strong>. Dafür generiert Dir Jumpbird einen entsprechenden Kalender-Link, den Du auf sozialen Netzwerken oder anderswo teilen kannst. <br>

<p>Im Reiter <strong><i>Events</i></strong> findest Du alle Informationen über Deine vergangenen Events, Deine zukünftigen Events sowie Deine vergangenen Events. Füge hier zudem weitere Events hinzu, die Du mit Deiner Community teilst. Die einzelnen Event-Cards geben Auskunft über Deine aktuelle Abonnentenzahl, die Anzahl an Abonnenten, die innerhalb einer Woche hinzugekommen sind und bieten Dir die Möglichkeit, jene Events zu teilen oder zu bearbeiten. Trage in letzterem den Titel Deines Events, den Standort, den Start- und Endzeitpunkt sowie umfassende Beschreibungen zum Event ein. Füge dann noch entsprechende Links hinzu und generiere zudem Erinnerungsfunktionen für Deine Fans. Mit einem passenden Hintergrundbild sorgst Du außerdem noch für den letzten, optischen Schliff Deiner Event-Ankündigung.<br>

<p>Der Bereich <strong><i>Analytics</i></strong> bietet Dir die Möglichkeit, Marketing-spezifische Metriken auszuwerten. Werte hier die Erfolge Deiner Kalendermarketing-Kampagnen aus und prüfe nach, wer überhaupt noch Dein Abonnent ist und wer bereits wieder abgesprungen ist. Weiterhin kannst Du über die Funktion „Geolokalisation“ in Erfahrung bringen, woher Deine Abonnenten, beziehungsweise Deine Zielgruppe überhaupt kommt. Werte zudem aus, in welchem Zeitraum Du wie viele Abonnenten generiert hast. Das kann dazu dienen, den Erfolg Deiner individuellen Marketing-Maßnahmen im Bereich des Kalendermarketings auszuwerten.</p>

<h2>Warum ist Kalendermarketing nun das bessere E-Mail-Marketing – ein paar abschließende Worte</h2>

<p>Anstatt in hunderten von ungelesenen E-Mails unterzugehen, bietet Dir Kalendermarketing die Möglichkeit, Deine Zielgruppenansprachen immer <strong>direkt</strong> und <strong>frisch</strong> auf dem Display Deiner Zielgruppen zu erscheinen. Die von Dir anzusprechenden Kunden oder Fans haben sich in der Regel auch <strong>willkürlich</strong> für das Abonnement Deiner Kalender entschieden – vorbei also Zeiten, in denen einmal unachtsam angegebene E-Mail-Adressen dazu führen, dass Du als potenzieller Kunde zugespamt wirst. Anstatt Deine Kunden oder Fans mit Informationen zu überfluten, erhalten diese <strong>punktgenaue Mitteilungen</strong>, die sich auch gleich in Kalenderform integrieren und eben dann aufploppen, wenn das tatsächliche Doing erforderlich wird – sprich: das nächste Event ansteht, der entsprechende Rabattecode eingesetzt werden muss oder der Vorverkauf wirklich startet. Du nimmst Deinen Kunden oder Fans damit wirklich Arbeit ab und sorgst dafür, dass diese nicht mehr so viele Termine im Hinterkopf behalten müssen. Kalendermarketing bietet Dir also einen völlig neuen Marketing-Channel, der bei Deiner individuellen Zielgruppe für reichlich Mehrwert sorgen wird. Darüber hinaus genießt Du als Anweder via Kalendermarketing einen <strong>exklusiven Zugang</strong> zum Kunden oder Fan. Das neuartige Tool Jumpbird bietet diesbezüglich eine passende Oberfläche, mit der Du Kalendermarketing für Deine Zwecke in die Realität umsetzt. Es erlaubt die Planung, Konzeption, Umsetzung und Erfolgskontrolle individueller Kalendermarketing-Maßnahmen. Das wird unterm Strich dazu führen, dass Du <strong>mehr Umsatz</strong> generieren wirst und einen <strong>direkteren Kontakt</strong> zu Deinen Kunden oder Fans pflegen kannst. Da das Tool noch in den Startschuhen steht, ist die Konkurenz hier auch noch nicht so stark vorhanden, wie beispielsweise im klassischen E-Mail-Marketing. Schlussendlich kann das praktische Tool Jumpbird 10 Wochen lang kostenlos getestet werden – ein Blick lohnt sich auf jeden Fall!</p>

"Die Marketinginhalte gelangen somit in eine bisher unberührte Wahrnehmungszone der Abonnenten", so Dubiel. Durch die aktive Entscheidung des Nutzers für ein kostenloses Abonnement entsteht ein "Pull-Effekt", der glaubwürdiges und gleichzeitig spezifisches Marketing erlaubt. Dank der geräteunabhängigen Lösung, die das Portal [calovo.de](https://calovo.com/) anbietet, ist es den Anbietern möglich, die gesamte Zielgruppe mit einem Medium zu erreichen, so dass eine hohe Marketingeffektivität und -effizienz über diesen Kanal erreicht wird. Die Marketingdisziplin ist dank der digitalen Umsetzung zudem mit vergleichsweise geringen Kosten verbunden und bietet die Möglichkeit zur Kommunikation mit Direct Response. "Auf calovo.de bieten wir den Anbietern die Möglichkeit, wesentliche Kennzahlen wie z.B. Klick- und Aufrufquoten abzurufen und entsprechende Maßnahmen abzuleiten", erläutert Eddie Dubiel.

* Wie Du DSGVO konform effizient und kostengünstig neue Kunden begeisterst und Bestandskunden zu echten Fans machst

**Sichtbarkeit** - Mit Kalender Marketing erreichst Du eine **15 mal höhere Sichtbarkeit im Vergleich zum klassischen Emailmarketing** - und das sogar im LogScreen. JUMPBIRD platziert Deine Angebote und Events direkt im Kalender Deiner Fans. Eine punktgenaue Landung - denn hat sich der User, also Dein Fan, für Deinen Kalender registriert, sieht er Deine exklusiven Inhalte.

## **Wer verwendet Jumpbird?**

Alle Unternehmen, die Produkte oder Dienstleistungen anbieten, brauchen JUMPBIRD. Auch Online-Marketer, Influencer, YouTuber, Trainer, Coaches und Affiliates. Mit JUMPBIRD können all diese Anbieter auf neue Videos, Webinare, Kurse, Seminare und Workshops hinweisen. Sie können Produkte promoten und Affiliate-Links teilen. Mit dem zugesandten Weblink landen die Fans mit einem Klick gleich beim richtigen Produkt oder bei weiterführenden Informationen. Für Vereine und gemeinnützige Institutionen ist und bleibt JUMPBIRD kostenlos.

Udo Finkbeiner unterstützt kleine und mittelständische Unternehmen mit einfachen und günstigen Software-Lösungen rund um den Point of Sale. Mit Jumpbird bietet er Agenturen und Unternehmen eine neue, einfache und unaufdringliche Art mit potenziellen Kunden in Kontakt zu treten und mit bestehenden Kunden in Kontakt zu bleiben. Mit Jumpbird erreicht der Nutzer seine Kunden und Fans direkt in ihrem eigenen Kalender und das mit einer 15 mal höheren Sichtbarkeit als klassisches Marketing. Umsätze steigern mit nur einem Klick – all das ist möglich mit Kalendermarketing. Udo Finkbeiner engagiert sich auch als Speaker und hält inspirierende Vorträge.

## **Was Du nach dem Webinar gelernt hast:**

* Warum Kalendermarketing die Zukunft ist
* Vorteile von Kalendermarketing gegenüber E-Mail Marketing
* Wie Du DSGVO konform effizient und kostengünstig neue Kunden begeisterst und Bestandskunden zu echten Fans machst

## **Zielgruppe:**

* Macher
* Unternehmen allgemein
* Autoren
* Youtube Stars
* Coaches