

# WEITERE INNOVATIVE BEWERBUNGEN

## User Generated Traffic

### > KATEGORIE

#### Innovatives Tourismusmarketing

### > BESCHREIBUNG

Hinter User Generated Traffic verbirgt sich ein innovatives Internet-Vermarktungskonzept, das die Agentur Interwall für ihren Kunden Air Berlin konzipiert hat. Dazu wurden in Zusammenarbeit mit den Touristikzentralen der von Air Berlin angeflogenen Ziele Microsites für [www.airberlin.com](http://www.airberlin.com) entwickelt, die Auskunft zur jeweiligen Destination, zu den Flugverbindungen, Hotels u.v.m. geben. Darüber hinaus wurde jeweils ein Gewinnspiel integriert, das mit einer Reise in die jeweilige Destination dotiert ist.

Der Clou des Gewinnspiels ist, dass nur gewinnen kann, wer möglichst viele Freunde und/oder Bekannte auf die Site und das Gewinnspiel via einer Einladung („Tell a friend“-Mechanik) aufmerksam macht. Die registrierten Freunde können dann nach dem gleichen Prinzip wie ihr Vorgänger weitere Freunde einladen, was die Aktion selbstständig in vielfältige Zielgruppenkanäle streut. Dies erzeugt neben der erhöhten Glaubwürdigkeit auch noch einen viralen Effekt. Somit findet das Prinzip des bekannten „User Generated Content“ seine sinnvolle Steigerung im neuen „User Generated Traffic“. Das Besondere an dem Prinzip ist, dass es auch ohne großes Mediavolumen (Bannering, E-Mail Marketing etc.) funktioniert oder diesen Druck bei Einsatz von Werbemitteln durch die virale Mechanik entsprechend stark weiterträgt.

Die virale Mechanik wird visuell und textlich jeweils in ein anderes thematisches Umfeld transferiert und kann problemlos auf alle Destinationen angewendet werden. Das gemeinschaftliche Prinzip „Freunde einladen“ und somit kleine Gemeinschaften zu bilden, erzeugt wiederum ein positives Image, welches sich auf Destination und Carrier überträgt. In Zusammenarbeit mit den Touristikzentralen der unterschiedlichen Destinationen wurden Promotion-Microsites in Szene gesetzt, welche mit destinationstypischen Inhalten Lust aufs Reisen machen und flankierend die Produkte Flüge und Hotels über Direktbuchungsmasken vermarkten. So profitieren beide Partner von der gemeinsamen Aktion, die je nach Aussteuerung und Feinkonzept des Gewinnspiels weitere Sponsoren oder Partner integrieren kann.



## KEYWORDS

Mehrwertdienste  
Internet  
Web 2.0

### Das überzeugte die Jury

- passt gut zum preisorientierten Produkt (No-Frills-Marketing für No-Frills-Airline)
- Integration vieler unterschiedlicher Partner möglich

### Bewerber

Die Agentur Interwall betreut im Bereich Online-Marketing und E-Commerce nationale und internationale Kunden in allen Aspekten der effizienten und effektiven Nutzung des Kommunikationskanals Internet.

### Ansprechpartner

Interwall  
Agentur für digitale Medien und  
Kommunikation GmbH  
Marcus Hamer  
Langenstraße 38-42  
28195 Bremen  
Tel. 04 21 / 333 05 55 - 0  
[m.hammer@interwall.net](mailto:m.hammer@interwall.net)  
<http://clients.interwall.net/Tourismuspreis/> und  
[www.interwall.net](http://www.interwall.net)

