

Erfolgreiche Mailings – Zielgenaue Tipps und Anregungen

Im Jahr 2005 wendeten Unternehmen in Deutschland 31,7 Milliarden Euro für Direktmarketing auf – davon etwa 11,8 Mrd. für Mailings (Studie Direktmarketing Deutschland 2006, Deutsche Post). Angesichts sinkender Responsequoten werden neue Wege gesucht. Häufig wird auf Masse gesetzt – dabei wirken kreative und zielgenaue Lösungen besser.

Ungewöhnliche Mailings

Versenden Sie an wichtige Kunden und zu besonderen Anlässen ein ungewöhnliches Mailing, das alle Sinne anspricht – auch den Geruch- und Geschmackssinn!



Wie wäre es mit dem eigenen Logo bedruckten Plätzchen oder einer individuell bedruckten Torte, edel in einem Präsentkarton verpackt?

Für alle, die es etwas herzhafter mögen, bietet sich der „Wurstbrief“ an. Individuell gestaltete Salamischeiben werden lebensmittelgerecht und transportsicher eingeschweißt und im Transparenzumschlag mit Ihrem Anschreiben verschickt.



Die Kosten für diese individuellen Mailings, die bereits in Kleinstauflagen möglich sind, sind deutlich niedriger als man vermutet. Dafür ist die Wirkung garantiert größer.



Richtige Adressauswahl

Ein wichtiges Erfolgsmerkmal ist – gerade in der Kaltakquise – die richtige Adressauswahl. Wenn Sie Adressen einkaufen, setzen Sie dabei nicht allein auf die großen und bekannten Anbieter. Spezialadressen sind etwa auch bei Fachverlagen erhältlich. Bei Businessadressen bieten sich bonitätsgeprüften Adressen an, um die wirtschaftlich interessanten Unternehmen anzusprechen.

Wirkungsvolle Umschläge

Rechteckig und weiß sind die meisten Briefumschläge – Standard eben. Wie wäre es mal mit dreieckigen oder Schaufensterumschlägen?

Ihr Brief wird sicherlich ganz anders wahrgenommen. Alle Umschläge sind von der Post zertifiziert und können individuell bedruckt werden. Damit fallen Sie garantiert auf!



Ausblick

Zielgenau statt Masse lautet das Erfolgsrezept – auch bei Mailings. Das Wichtigste ist natürlich, dass der Anlass des Briefes für die Zielgruppe relevant ist und die Vorteile kurz, prägnant sowie leicht verständlich dargestellt werden. Die Agentur Zielgenau positioniert daher Ihre Dienstleistungen, Themen und Produkte, etwa mit dem Lebenssituativen Ansatz, optimal.

Gerne stelle ich Ihnen die verschiedenen Vorschläge für Mailings ausführlicher vor und begleite Sie bei der Optimierung Ihrer Mailings – und darüber hinaus!

Zielgenau. Ihr Wettbewerbsvorteil