



Von **Brigitte Hicker**,  
Geschäftsführerin der  
KALUZA & ZANKL  
Werbeagentur KG

## DIREKT werden – Mit [www.mailing-plattform.de](http://www.mailing-plattform.de)

Hinter [www.mailing-plattform.de](http://www.mailing-plattform.de) verbirgt sich eine einfache Idee. Der Markt erhält ein Instrument, um – unterstützt durch langjähriges Direktmarketing-Know-how – schnell und unkompliziert eine komplette Mailing-Aktion zu erstellen.

Der Zusammenschluss der Werbeagentur KALUZA & ZANKL mit ihrem Druckpartner FÖRSTER DRUCK bietet über die Mailing-Plattform ein umfassendes und leicht handhabbares Angebot für Mailing-Aktionen jeder Art.

### Direktmarketing – einfach und schnell mit professionellen und erfahrenen Partnern realisieren

Über die Internetseite [www.mailing-plattform.de](http://www.mailing-plattform.de) können beliebig Produkte für ein Mailing zusammengestellt werden. Durch die unterschiedlichsten Kombinationsmöglichkeiten können Aufwand und auch Kosten schnell und leicht vorab kalkuliert werden. Im zweiten Schritt wird das Mailing nach Vorstellungen des Auftraggebers konzipiert, gestaltet und getextet. Gestaltung, Produktion, Lettershop bis zur Postauflieferung sind die Grundbestandteile des Angebotes der Mailing-Plattform. Erweiterbar um Adressbeschaffung, Response-Annahme, -Erfassung und -Auswertung oder weitere Spezialanforderungen.

### Warum Direktmarketing?

Dialogmarketing, Direktmarketing, Direktwerbung und so weiter ist in aller Munde, gemeint ist in der Regel immer dasselbe: die direkte und individuelle Kommunikation mit der Zielgruppe. Keine andere Maßnahme ermöglicht es, die Zielpersonen so direkt anzusprechen, auch mit einem kleineren Budget.

### Die Vorteile liegen auf der Hand

Die genaue Selektion der Zielgruppen ermöglicht eine direkte und personalisierte Ansprache von Kunden und potentiellen Kunden anhand von Mail-Aktionen. Somit kommt es zu geringen Streuverlusten. Diese Form der Ansprache ist durch Responseelemente und Rückläufer exakt plan- und messbar, ermöglicht die Aktua-

lisierung der Adressdatenbank oder auch die Erweiterung und Optimierung derselben.

### Die Attraktivität der Aussendung – Grafische Gestaltung und Inhalt des Angebots

Entscheidend für die Attraktivität einer Aktion ist das Angebot und damit die eigentlich Intension des Mailings. Ist es tatsächlich interessant für den Empfänger oder dient es ganz offensichtlich der Adressgewinnung? Die grafische Gestaltung stellt dazu den wichtigen Rahmen für den Inhalt dar. Denn Untersuchungen des Leseverhaltens beweisen ganz klar: Ein Erfolg versprechendes Mailing muss bestimmten formalen Grundsätzen entsprechen, um erstens überhaupt gelesen und verstanden und zweitens möglichst mit einer Bestellung beantwortet zu werden.

Ebenso wichtig ist, zu beobachten, in welcher Qualität, Frequenz und Professionalität die Mitbewerber den Kundendialog führen, da dies bereits die Erwartungshaltung der Empfänger prägt und somit die Messlatte legt.

### Jede Werbeaussendung ist nur so gut, wie die dafür verwendeten Adressen

Neben dem Produkt selbst spielt die Auswahl der richtigen Zielgruppe bei jeder Mailingaktion eine entscheidende Rolle. Sinnvoll ist es, die eigene Kundendatei zu nutzen und diese gegebenenfalls mit Adressen von einem Verlag zu ergänzen, um den Bestand aufzustocken. Professionelle Adressverlage bieten hierzu verschiedene Möglichkeiten der Selektion und Anmietung für die B2B und B2C-Kommunikation an. Unterschiedlichste Selektionskriterien, wie beispielsweise Tätigkeitsprofile, Postleitzahlen, Unternehmensschwerpunkte helfen bei der Auswahl des richtigen Adressmaterials.

### Kompetente Partner für Ihre individuelle Kundenansprache

Die Mailing-Plattform übernimmt die komplette Abwicklung von Direkt-Mailing-Aktionen. Von der Gestaltung und Produktion bis zur portogünstigsten Versandart und zur termingerechten Postauflieferung. Der Lettershop personalisiert, adressiert, führt mehrere personalisierte Werbemittel in allen Formaten zusammen und kuvertiert sie. Auch die Response-Annahme, -Erfassung und -Auswertung kann an die Profis der Mailing-Plattform gegeben werden. Wenn die eigene Adressdatenbank verwendet wird, kümmern sich die Experten der Mailing-Plattform, falls nötig, auch um die Qualifizierung der Adressdaten – im Detail die Adressbearbeitung, Adressbereinigung und den Dublettenabgleich. Oder unterstützt bei der zielgruppen-gerechten Adressbeschaffung. ■