

Mit *BESTSELLER MAIL* zum Bestseller.

- Setzen Sie auf Werbeaktionen, die funktionieren.
- Von der Deutschen Post bekommen Sie Fullservice aus einer Hand.
- Garantiert zum günstigen Festpreis.
- Mit individuellen Möglichkeiten für Ihr Unternehmen.
- Weniger Aufwand und mehr Erfolgchancen für Sie.

Deutsche Post AG
Zentrale
Geschäftskundenkommunikation DM
53254 Bonn

www.deutschepost.de

Stand: 01/2006
Mat.- Nr. 675-601-134



Erfolgreiche Verkäufer kommen mit der Post.

BESTSELLER
MAIL

BESTSELLER MAIL: mit erfolgreichen
Werbeaktionen besser verkaufen.

Wie starten Sie eine Erfolg versprechende Werbeaktion?



Mit Werbung per Post kommen Ihre Angebote genau dahin, wo sie hinkommen sollen – treffsicher in den Briefkasten des richtigen Kunden. Mit dieser Form der Werbung sorgen Sie für uneingeschränkte Aufmerksamkeit: So steigern Sie das Interesse Ihrer Kunden und damit den eigenen Erfolg.

Werbung per Post bietet Ihnen viele Möglichkeiten, ganz direkt von Ihren Angeboten zu überzeugen. So können Sie den Kundenkreis, der von Ihnen Post bekommen soll, genau auswählen – ganz gleich, ob Sie dazu vorhandene **Adressen aus Ihrer Kundendatei** verwenden oder **neue Adressen** hinzukaufen bzw. mieten möchten. Auch den Umfang Ihrer

Werbesendung, des so genannten Mailings, können Sie selbst bestimmen: Dabei reicht die Bandbreite von einem persönlichen Brief bis zur umfassenden Information mit einer Broschüre. Selbst **der Erfolg Ihrer Aktion** ist messbar: anhand der Rückläufe von integrierten Teilnahmekarten, vor allem aber anhand der **erhöhten Nachfrage** nach Ihren Angeboten!

Für jeden Anlass die passende Aktion.

Auch für Sie gibt es sicher genug Gründe, mit Ihren Kunden ins Gespräch zu kommen:

- Mit einer Information über Ihre Produkte oder Dienstleistungen können Sie **neue Kunden** gewinnen.
- Mit Treue-Aktionen oder Gutscheinen machen Sie **ehemalige Kunden** wieder auf sich aufmerksam.
- Mit exklusiven Angeboten bleiben Sie in Kontakt zu **bestehenden Kunden**.
- Mit einem Preisausschreiben schaffen Sie nicht nur spannende Gewinnreize – ganz nebenbei liefern Ihnen die Antwortkarten auch mehr Wissen über die **Wünsche Ihrer Kunden**.
- Mit aktuellen Preisaktionen können Sie Ihren **Umsatz steigern**.



Was bringen Werbeaktionen mit Bestseller Mail?

Mit **BESTSELLER MAIL** wird der direkte Kontakt zum Kunden verblüffend einfach und günstig.

BESTSELLER MAIL ist das Fullservice-Angebot der Deutschen Post.

Fullservice – das heißt für Sie: professionelle Dialog Marketing-Aktionen aus einer Hand, zum günstigen Festpreis, perfekt organisiert von der ersten Idee bis zur gesamten Abwicklung. Ihr Vorteil: So brauchen Sie sich um nichts zu kümmern. Außer natürlich um die Resonanz Ihrer begeisterten Kunden.

BESTSELLER MAIL ist individuell.

Gemeinsam mit Ihnen planen und organisieren wir eine maßgeschneiderte und wirksame Werbeaktion, die zu Ihren Zielen und zu Ihren Anforderungen passt. Dabei bestimmen Sie Ihr Wunsch-Mailing, und wir übernehmen die Koordination mit allen externen Dienstleistern wie Druckereien und Lettershops.

BESTSELLER MAIL ist Organisation aus einer Hand.

Wir unterstützen Sie bei der Planung und der Realisation einer Werbeaussendung: vom ersten Gespräch bis zur termingerechten Aussendung an den Kunden. Dabei sorgt ein von uns mit Ihnen und allen Dienstleistern abgestimmter Zeitplan dafür, dass Sie immer über die aktuellen Termine informiert sind.

BESTSELLER MAIL gibt's zum garantierten Festpreis.

Was Sie für Ihre Aktion zahlen, wissen Sie von Anfang an. Damit verfügen Sie immer über eine feste Planungsgröße, mit der Sie rechnen können.

BESTSELLER MAIL kommt von der Deutschen Post.

Damit nutzen Sie nicht nur unsere langjährige Erfahrung im Dialog mit dem Kunden. Sie können sich auch auf die kompetente Unterstützung Ihres persönlichen Fachberaters im Direkt Marketing Center verlassen.

BESTSELLER MAIL: Fullservice zum garantierten Festpreis.

Wie kann eine erfolgreiche Aussendung aussehen?

Ein Beispiel von vielen, wie Sie mit wenig Aufwand viel erreichen, sehen Sie hier. Diese Werbeaktion mit *BESTSELLER MAIL* bekommen Sie für 84 Cent pro Stück.

Bestseller Mail plus Versandkosten

+
+
+
= 84 ct

Das Anschreiben.

Mit Ihrer Unterschrift wird der Brief zum persönlichen Absender Ihrer Aussendung.

Die Antwortkarte.

Sie gibt Ihren Kunden die Möglichkeit, Informationen anzufordern oder einer Einladung zuzustimmen. Darüber hinaus liefert sie Ihnen nach Rücksendung wertvolle Kundeninformationen – eine hervorragende Basis für weitere Aktionen.

Die Versandhülle.

Der erste Eindruck zählt. Auch bei der frankierten Versandhülle Ihrer Aussendung haben Sie bei der Gestaltung viele Möglichkeiten.

Der Versand.

Wählen Sie zum Beispiel die adressierte *INFOPOST*, so kommt Ihre Aussendung sicher und zum günstigen Porto bei Ihren Kunden an.



Stückkosten* (inklusive Porto)	0,84 EUR
Auflage	4.000 Stück
Preis <i>BESTSELLER MAIL</i>	2.356,02 EUR
Porto für Versand	1.000,00 EUR
Gesamtkosten der Aktion	3.356,02 EUR

Auflage 4.000 Stück. Werbemittel zzgl. MwSt. Portoannahme hier beispielhaft: Versand adressiert als *INFOPOST STANDARD*. Andere Auflagen und weitere Informationen auf Anfrage.

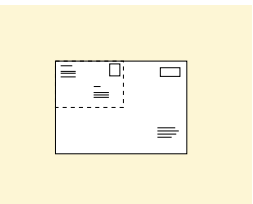
* Stückkosten sind gerundete Beträge.

Welche Möglichkeiten stecken in Bestseller Mail?

Mit **BESTSELLER MAIL** haben Sie für jeden Anlass genau das richtige Werbemittel – und das schon ab einer Auflage von 2.000 Stück. Hier zeigen wir Ihnen nur einige der vielen individuellen Gestaltungsmöglichkeiten und Formate für Ihre Werbeaktionen.

Die Postkarte Groß – wenn Sie Format zeigen wollen.

Wie Ihre Postkarte aussieht, entscheiden allein Sie. Bis zum DIN-A4-Format (210 x 297 mm) ist alles möglich. So können Sie zum Beispiel eine Antwortkarte integrieren.

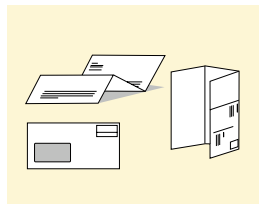


Stückkosten* (inklusive Porto)	0,27 EUR ¹
Auflage	15.000 Stück
Preis BESTSELLER MAIL	3.173,20 EUR
Porto für Versand	795,00 EUR
Gesamtkosten der Aktion	3.968,20 EUR

¹ Auflage 15.000 Stück. Werbemittel zzgl. MwSt. Portoaufnahme hier beispielhaft; Versand unadressiert als Postwurfsendung an Haushalte mit Tagespost in Tarifzone A, Gewicht bis 20 g, zzgl. MwSt. Andere Auflagen und Informationen auf Anfrage.

Das Mailing mit Broschüre – wenn Sie vielseitige Angebote haben.

Ihr Angebot bestimmt den Umfang der Aussendung. Versenden Sie zum Beispiel einen sechsstufigen DIN-lang-Flyer mit einer integrierten Antwortkarte und einem Anschreiben.

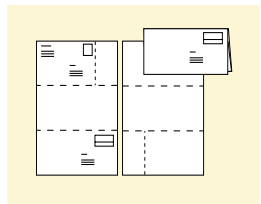


Stückkosten* (inklusive Porto)	1,13 EUR ²
Auflage	6.000 Stück
Preis BESTSELLER MAIL	5.287,81 EUR
Porto für Versand	1.500,00 EUR
Gesamtkosten der Aktion	6.787,81 EUR

² Auflage 6.000 Stück. Werbemittel zzgl. MwSt. Portoaufnahme hier beispielhaft; Versand adressiert als **INFOPOST STANDARD**. Andere Auflagen und weitere Informationen auf Anfrage.

Der Selfmailer – wenn Sie mehr zu sagen haben.

Sieht aus wie eine Postkarte, hat aber mehr Inhalte. Denn hier können Sie einen Brief, eine Broschüre und eine Antwortkarte integrieren.

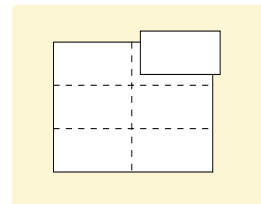


Stückkosten* (inklusive Porto)	0,64 EUR ³
Auflage	10.000 Stück
Preis BESTSELLER MAIL	3.870,55 EUR
Porto für Versand	2.500,00 EUR
Gesamtkosten der Aktion	6.370,55 EUR

³ Auflage 10.000 Stück Werbemittel zzgl. MwSt. Portoaufnahme hier beispielhaft; Versand adressiert als **INFOPOST STANDARD**. Andere Auflagen und weitere Informationen auf Anfrage.

Das Faltposter – wenn Sie groß rauskommen wollen.

Nutzen Sie das Faltposter als großformatiges Angebotsblatt oder als Firmenzeitung in unüberschaubarer Größe bis zu DIN A3.



Stückkosten* (inklusive Porto)	0,27 EUR ⁴
Auflage	20.000 Stück
Preis BESTSELLER MAIL	4.313,92 EUR
Porto für Versand	1.060,00 EUR
Gesamtkosten der Aktion	5.373,92 EUR

⁴ Auflage 20.000 Stück Werbemittel zzgl. MwSt. Portoaufnahme hier beispielhaft; Versand als Postwurfsendung an Haushalte mit Tagespost in Tarifzone A, Gewicht bis 20 g. Andere Auflagen und weitere Informationen auf Anfrage.



Was wollen Sie erreichen?

Die Checkliste für Ihr erstes Gespräch: einfach abtrennen, ausfüllen und mitbringen.

- Informationen über Ihre Ziele:**
- Ich will neue Kunden gewinnen.
 - Ich will in Kontakt mit bestehenden Kunden bleiben.
 - Ich will ehemalige Kunden wieder zu Kunden machen.
 - Ich will mehr über die Wünsche meiner Kunden wissen.
 - Ich will mehr verkaufen.
- Ich will: _____

Informationen über Sie:

Unternehmen _____

Branche _____

Ansprechpartner Werbung/Marketing _____

Telefon Ansprechpartner _____

Welche Kunden möchten Sie erreichen?

- Privatkunden
 - Geschäftskunden
- Sind die Adressen Ihrer Kundendatei auf dem neuesten Stand?**
- ja nein
- Möchten Sie die Adressen Ihrer Kunden aktualisieren?**
- ja nein
- Benötigen Sie zusätzliche Kundenadressen?**
- ja nein

Worüber möchten Sie Kunden und Interessenten informieren?

- Über
- Angebote
 - Neueröffnung
 - Umbau
 - Umzug
 - Preisreduzierung
 - Sortimentserweiterung

saisonalen Anlass

Sonstiges

Wann soll Ihre Aktion stattfinden?

*Stückkosten sind gerundete Beträge.

Besuchen Sie uns in einem der 30 Direkt Marketing Center. Ihr Fachberater informiert Sie kostenlos und unverbindlich.

Direkt Marketing Center Aachen
Kackerstraße 10
52072 Aachen
Tel. 02 41/8 89 76-0
Fax 02 41/8 89 76-50

Direkt Marketing Center Augsburg
Filsener Straße 9
86199 Augsburg
Tel. 08 21/9 06 13-0
Fax 08 21/9 06 13-33

Direkt Marketing Center Bielefeld
Heidsieker Heide 114
33739 Bielefeld
Tel. 0 52 06/70 70-0
Fax 0 52 06/70 70-19

Direkt Marketing Center Braunschweig
Friedrich-Seele-Straße 3
38122 Braunschweig
Tel. 05 31/8 09 21-0
Fax 05 31/8 09 21-50

Direkt Marketing Center Bremen
Grazer Straße 2 c
28359 Bremen
Tel. 04 21/2 04 80-0
Fax 04 21/2 04 80-80

Direkt Marketing Center Dortmund
Lindemannstraße 79
44137 Dortmund
Tel. 02 31/91 23 35-0
Fax 02 31/91 23 35-50

Direkt Marketing Center Düsseldorf
Standort Wuppertal
Westring 340
43239 Wuppertal
Tel. 02 02/2 83 39-0
Fax 02 02/2 83 93-99

Direkt Marketing Center Erfurt
In der Hochstedter Ecke 2
99098 Erfurt
Tel. 03 61/49 25-5 55
Fax 03 61/49 25-5 19

Direkt Marketing Center Essen
Hachestraße 4
45127 Essen
Tel. 02 01/2 66 97-0
Fax 02 01/2 66 97-50

Direkt Marketing Center Frankfurt
Schmidtstraße 51
60326 Frankfurt
Tel. 0 69/73 99 05-0
Fax 0 69/73 99 05-30

Direkt Marketing Center Freiburg
Jechtinger Straße 8
79111 Freiburg
Tel. 07 61/4 79 57-0
Fax 07 61/4 79 57-19

Direkt Marketing Center Hamburg
Notkestraße 15
22607 Hamburg
Tel. 0 40/89 69 06-0
Fax 0 40/89 69 06-39

Direkt Marketing Center Hannover
Ahrensburger Straße 3
30659 Hannover
Tel. 05 11/9 01 47-0
Fax 05 11/9 01 47-34

Direkt Marketing Center Karlsruhe
Kriegsstraße 100
76133 Karlsruhe
Tel. 07 21/37 18 5-0
Fax 07 21/37 18 5-19

Direkt Marketing Center Kassel
Untere Königsstraße 86
34117 Kassel
Tel. 05 61/7 84 38-0
Fax 05 61/7 84 38-30

Direkt Marketing Center Kiel
Deliussstraße 16
24114 Kiel
Tel. 04 31/6 63 28-20
Fax 04 31/6 63 28-29

Direkt Marketing Center Koblenz
Carl-Spaeter-Straße 2 m
56070 Koblenz
Tel. 02 61/9 84 19-0
Fax 02 61/9 84 19-59

Direkt Marketing Center Köln
Widdersdorfer Straße 248-252
50933 Köln
Tel. 02 21/94 98 58-0
Fax 02 21/94 98 58-50

Direkt Marketing Center Landshut
Bahnhofplatz 1 a
84032 Landshut
Tel. 08 71/6 05 313
Fax 08 71/6 05 319

Direkt Marketing Center Leipzig
Rohrteichstraße 16-20
04347 Leipzig
Tel. 03 41/68 42-6 10
Fax 03 41/68 42-6 20

Direkt Marketing Center Mannheim
Maybachstraße 10-12
68169 Mannheim
Tel. 06 21/8 62 96-0
Fax 06 21/8 62 96-90

Direkt Marketing Center München
Riesstraße 25, Haus A
80992 München
Tel. 0 89/14 38 53-0
Fax 0 89/14 38 53-60

Direkt Marketing Center Münster
Hammer Straße 220
48153 Münster
Tel. 02 51/9 74 04-0
Fax 02 51/9 74 04-50

Direkt Marketing Center Nürnberg
Poststraße 2
90471 Nürnberg
Tel. 09 11/9 96 88-13
Fax 09 11/9 96 88-33

Direkt Marketing Center Potsdam
ComCity Behlerstraße 3 a
14467 Potsdam
Tel. 03 31/2 98 12-0
Fax 03 31/2 98 12-79

Direkt Marketing Center Ravensburg
Wilhelm-Hauff-Straße 41
88214 Ravensburg
Tel. 07 51/3 66 34-0
Fax 07 51/3 66 34-39

Direkt Marketing Center Saarbrücken
Nell-Breuning-Allee 8
66115 Saarbrücken
Tel. 06 81/9 92 92-0
Fax 06 81/9 92 92-90

Direkt Marketing Center Siegen
Standort Freudenberg
Bühler Höhe 12-20
57258 Freudenberg
Tel. 02 73/4 5 80 35-00
Fax 02 73/4 5 80 35-19

Direkt Marketing Center Stuttgart
Siesmärer Straße 3-5
70469 Stuttgart
Tel. 07 11/1 35 59-0
Fax 07 11/1 35 59-90

Direkt Marketing Center Würzburg
Bahnhofplatz 2
97070 Würzburg
Tel. 09 31/4 65 89-0
Fax 09 31/4 65 89-10



Wie erreichen Sie Ihre Ziele ganz schnell?

Setzen Sie Ihre Werbeaktionen mit uns in die Tat um. Schnell und einfach. In nur fünf Schritten kommen Sie zu Ihrem persönlichen **BESTSELLER MAIL**:

- 1. Das Gespräch mit Ihrem Direkt Marketing-Experten.**
Ihren persönlichen Fachberater finden Sie im Direkt Marketing-Center in Ihrer Nähe (Adressen siehe Klapper). Er stellt Ihnen kostenlos und völlig unverbindlich alle Möglichkeiten von **BESTSELLER MAIL** vor. Und er koordiniert die gesamte Umsetzung Ihrer Aktion.
- 2. Die Planung Ihrer Aktion.**
Gemeinsam mit Ihrem Fachberater entwickeln Sie eine auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse abgestimmte Aktion. Dabei werden Ziel, Umfang, Endtermin und Kostenrahmen genau definiert.
- 3. Die Gestaltung Ihrer Werbemittel.**
Eine unserer auf Direkt Marketing spezialisierten Werbeagenturen gestaltet und textet aussagekräftige Werbemittel nach Ihren Vorgaben.
- 4. Die professionelle Produktion.**
Von der Deutschen Post zertifizierte Druckereien produzieren Ihre Aussendung. Anschließend personalisiert und konfektioniert ein von uns beauftragter Letter-shop Ihre Werbemittel und übergibt die versandfertigen Sendungen an uns.
- 5. Der sichere Versand.**
Auf Wunsch übernehmen wir den Versand Ihres **BESTSELLER MAIL**. Dabei ermitteln wir den für Sie günstigsten Versandtarif und liefern Ihre Werbesendung pünktlich und zuverlässig aus.

Perfekt vorbereitet ins Gespräch mit Ihrem Fachberater – einfach Checkliste ausfüllen.

Wie sehen echte Erfolge aus?

Beindruckende Responsequoten, neu gewonnene Kunden für ein Nischenprodukt – nur zwei Beispiele der vielen Erfolge mit **BESTSELLER MAIL**.



Mit der Kreativ-Postkarte stellte Caesar und Loretz, eine Vertriebsgesellschaft für Heilkräuter, ihr neues Teesortiment vor. Die Aktion ging an 11.000 Apotheken und erzielte eine Responsequote von 7,2 %.

„Der größte Vorteil bestand für uns darin, dass wir alles abgeben konnten und dadurch eine enorme Arbeitsentlastung hatten. Langwierige Absprachen mit Werbeagenturen, Druckereien und Lettershops mussten wir nicht selbst koordinieren. So war die gesamte Abwicklung der Mailing-Aktion völlig unkompliziert.“

Stephanie Holz
Produktmanagerin
Caesar und Loretz GmbH
Hilden



Rechtzeitig zu Beginn des neuen Schuljahres schickte die Techno-Film, ein Geschäftsbereich der Eicher Organisation GmbH & Co.KG eine Werbeaussendung mit Spar-Angeboten. Die Aktion ging an 15.000 Schulen und Fortbildungseinrichtungen und hat für eine deutliche Steigerung der Neukundengewinnung gesorgt.

„Die 3%ige Rücklaufquote hat uns wieder einmal gezeigt, dass Werbeaussendungen für uns ein wichtiges Werkzeug sind. Nur so können wir neue und bestehende Kunden schnell über Neuerungen im Sortiment informieren und mit Preis-Aktionen gleichzeitig interessante Kaufanreize schaffen.“

Michael Aue
Eicher Organisation GmbH & Co. KG
Coburg