



12 Tipps für mehr Erfolg bei Business- Mailings

Erfolgreiches
Business-
Adressmanagement
zur Kundenpflege und
Kundengewinnung



Ob Ich-AG oder Weltkonzern: Adressen und Kontaktdaten...



... von Kunden und Interessenten sind wesentlicher Bestandteil des Betriebskapitals – vorausgesetzt, die Daten sind gut gepflegt und auf dem neuesten Stand.

Denn nur so können sie gewinnbringend eingesetzt werden.

Durchschnittlich werden mehr als 10 % aller Firmenadressen in Deutschland Jahr für Jahr unbrauchbar



Neueintragungen ins Handelsregister, Umfirmierungen, Insolvenzen oder Löschungen sowie Umzüge führen dazu, dass sich jährlich rund 1 Million Geschäftsadressen ändern

Nicht mitgerechnet sind hierbei Änderungen bei Ansprechpartnern, die neue Aufgaben übernommen oder das Unternehmen verlassen haben





01

Bestandsadressen pflegen



Adresspflege ist zeit- und personalaufwendig

- › In der Praxis mangelt es oft an der notwendigen Pflege – zu zeit- und personalaufwendig
- › Jedoch ist nicht aktuelles Adressmaterial ein bedeutender Kostenfaktor
- › Unzustellbare Sendungen gefährden den Fortbestand lukrativer Kundenbeziehungen, lassen also Umsatz und Gewinn schrumpfen
- › Zudem verursachen unnötig produzierte und verschickte Geschäftsbriefe und Mailings Kosten
- › Deshalb lohnt sich in den allermeisten Fällen die Investition in eine regelmäßige Adressbereinigung
- › Sie wissen nicht, wie es um die Qualität Ihrer Geschäftskundenadressen bestellt ist?
- › Ein Adressaudit schafft Sicherheit. Fragen Sie einfach unverbindlich an:
kundenmanagement@postdirekt.de





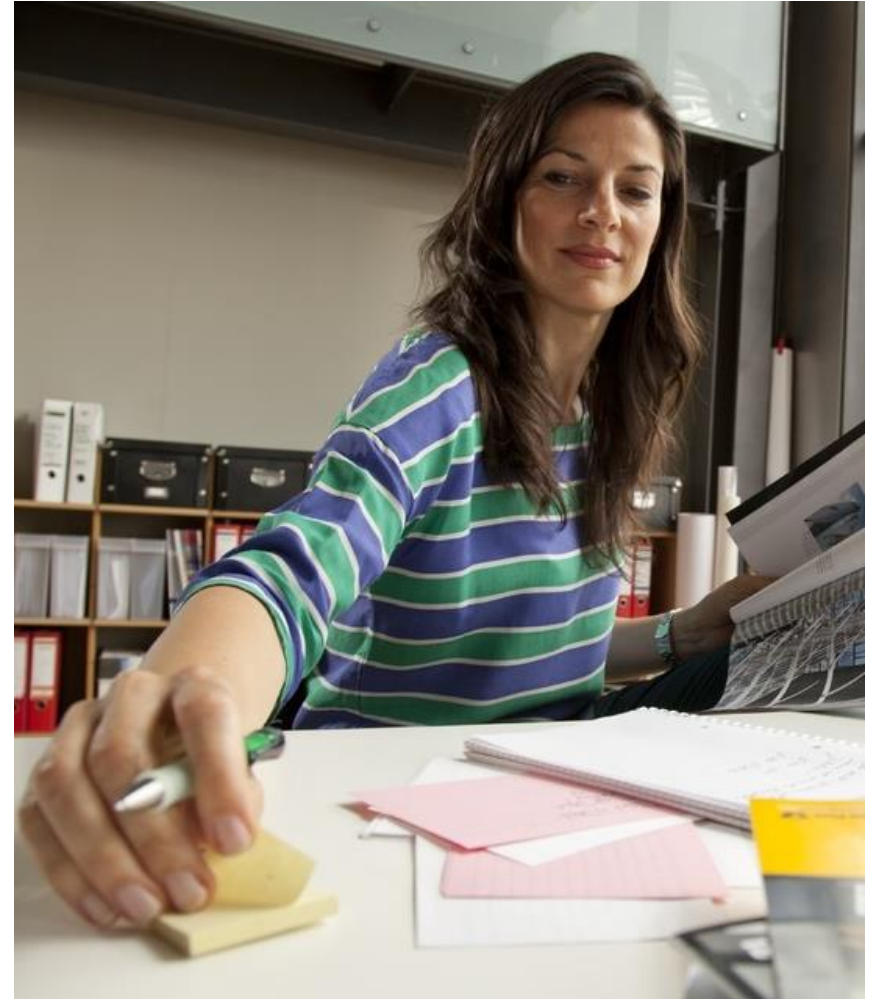
02

Neue Geschäftskunden gewinnen



Neue Geschäftskunden gewinnen

- Schon aus der natürlichen Fluktuation wie Umzug oder Insolvenz ergibt sich die Notwendigkeit, neue Kunden zu gewinnen
- Nach wie vor haben adressierte Mailings an potenzielle Interessenten eine immense Bedeutung bei der Neukundengewinnung
- Treffende Adressen der Zielgruppe sind dabei ein entscheidender Erfolgsfaktor
- Neben der richtigen Zielgruppe ist die Aktualität der Adressen entscheidend
- Hinzu kommt die Aktualität der Entscheiderdaten wie Namen und Funktionen

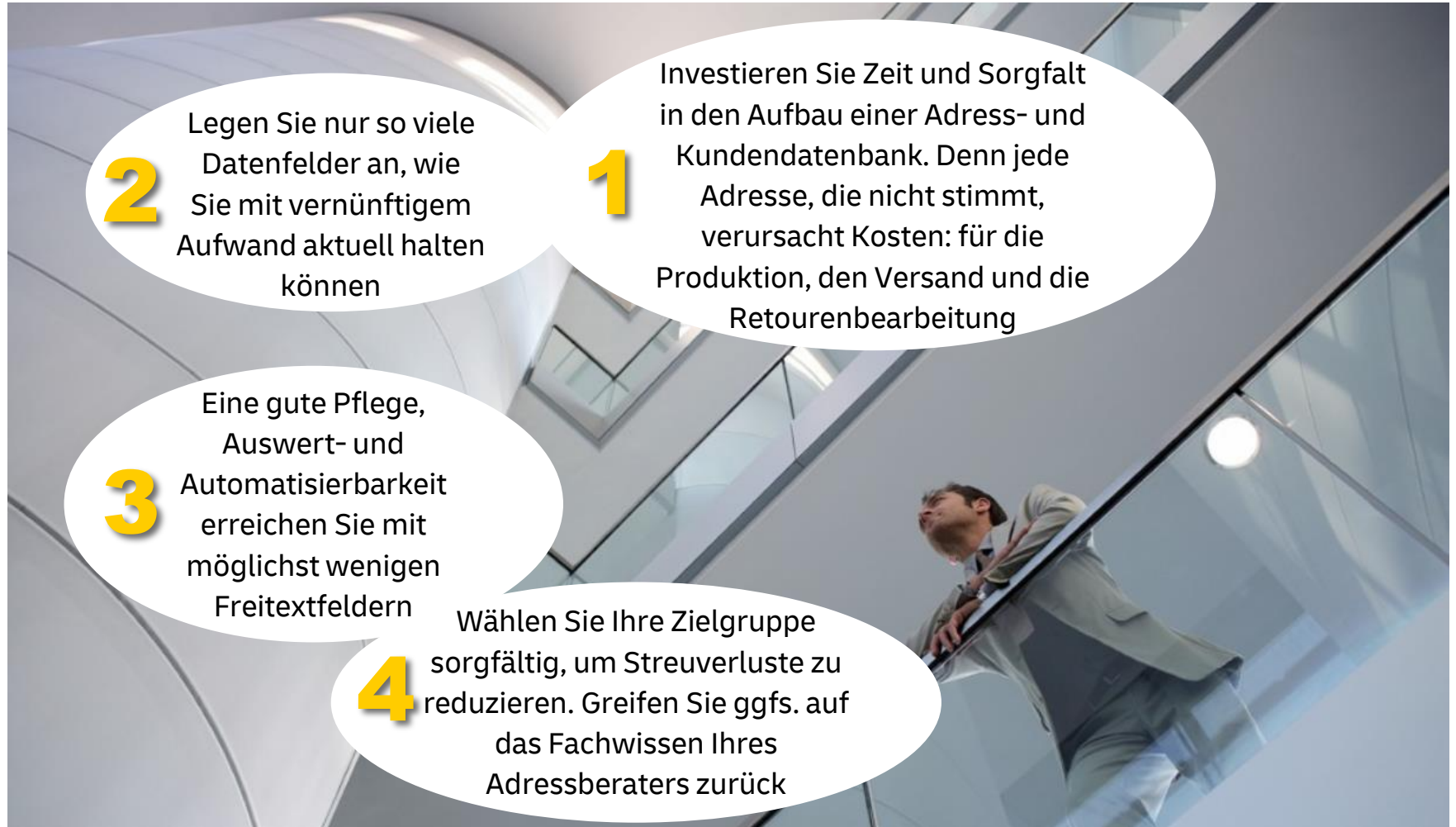




03

12 Tipps für erfolgreiches Business-Adressmanagement

12 Tipps für erfolgreiches Business-Adressmanagement zur Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege



12 Tipps für erfolgreiches Business-Adressmanagement zur Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege



6

Ab 100 Beschäftigten ist die Ansprache mehrerer Entscheider erfolgversprechend, da bei vielen Einkaufsentscheidungen mehrere Abteilungen involviert sind

5

Bei Business-Mailings ist die Personalisierung Pflicht, damit Ihre Direktwerbung auch auf dem Schreibtisch der Zielperson landet

7

Aktualisieren Sie regelmäßig Postleitdaten. 2017 änderten sich in Deutschland fast 160 Ortsnamen, 11.000 Straßen wurden neu angelegt, aufgeteilt oder umbenannt

8

Prüfen Sie Ihre Datenbank auf Dubletten. Indem Sie keine Mehrfach-Mailings versenden, reduzieren Sie Kosten und vermitteln Glaubwürdigkeit



12 Tipps für erfolgreiches Business-Adressmanagement zur Neukundengewinnung und Bestandskundenpflege



10

Die Aktualität gemieteter Adressen zeigt sich in der Retourenquote. Indem Sie eine Vergütung für Retouren mit einem Adressdienstleister aushandeln, senken Sie Ihr Kostenrisiko für unzustellbare Adressen

9

Nutzen Sie jeden einzelnen Kundenkontakt zur Adresspflege. Je seltener Sie mit Kunden kommunizieren, desto regelmäßiger sollten Sie Adressabgleiche von Dienstleistern nutzen

11

Testen Sie Fremdadressen unterschiedlicher Zielgruppen. Ergeben sich in bestimmten Regionen, Branchen oder Entscheidergruppen signifikant höhere Responsequoten, mieten Sie bei Folgeaktionen diese Adressen an

12

Bieten Sie mehrere Responsekanäle wie Post, E-Mail, Internet und Telefon. Für die Erfolgskontrolle ist die Personalisierung des Responseelements einschließlich des Zielgruppencodes wichtig



04

Welche Vorteile Deutsche Post Direkt bietet

Mit Qualitätsadressen von Deutsche Post Direkt Entscheider erreichen und Kosten sparen



- › Rund 3 Mio. aktuelle zustellgeprüfte Firmenadressen
- › Zielgenaue Adressauswahl durch Selektionskriterien wie Branche, Region, Umsatz oder Anzahl der Beschäftigten
- › Entschedernamen und Telekommunikationsdaten zusätzlich buchbar
- › Keine feste Vertragslaufzeit oder Mindestauftragswert
- › Einfache Buchung im Self-Service in Form von Adresspaketen mit 1.000 – 10.000 Einheiten
- › Jedes Adresspaket umfasst eine Detail-Ansicht auf rund 3 Mio. Firmenprofile





Gerne beraten wir Sie unverbindlich und kostenlos.
Wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

Deutsche Post Direkt GmbH

Kundenmanagement

Junkersring 57

53844 Troisdorf

Telefon: +49 2241 2661-2661

Telefax: +49 2241 2661-1111

E-Mail: kundenmanagement@postdirekt.de