

Fokus Markterfolg

Die Effizienz des Zielgruppenmarketings

1. Höchste Trefferquote dank Vorselektion und Direktanschrift an EntscheiderInnen sowie Selektion von Firmen nach Branchen, Grösse, Gebiet.
2. Höchste Trefferquote dank Vorselektion bei Privatzielgruppen nach definierten Segmenten, Alter, Einkommensrange, Familie, Hausbesitz.
3. Kleinste Streuverlust-Quote aller Werbeträger.
4. Briefe und Beilagen erreichen die gewünschten Haushalte oder Unternehmen.
5. Hohe Erreichbarkeit erzeugt Nachhaltigkeit.
 - a. Die Mehrheit der EmpfängerInnen bevorzugt bei wichtigen Informationen haptische Erlebnisse.
 - b. Die Mehrheit der EmpfängerInnen hinterlegt die Briefe mit wichtigem Inhalt und entscheidet bei späterer Gelegenheit.
6. Brief und Beilagen ermöglichen kundenspezifische Ansage und Design.
7. Briefaussand mit anschliessendem Telefonmarketing steigern Response um ein Vielfaches.
8. Ein professioneller Werbebrief mit Beilagen ermöglicht die Darstellung des eigenen Unternehmens stilvoll, sachlich und trotzdem auf persönlicher Ebene.
9. Werbebriefe mit hohem Aktualitäts-/Newsgehalt erzeugen echtes Interesse und damit Neukunden.
10. Der Erfolg des haptischen Zielgruppenmarketings wird mit entsprechenden Onlineaktivitäten massiv verstärkt.
11. Ein Brief mit zielgerichtetem Inhalt übermittelt dem Empfänger, der Empfängerin Wertschätzung und die Zugehörigkeit zu einer bestimmten Zielgruppe.
12. Ein Brief transportiert Informationen und Inhalte, die nicht für die Allgemeinheit bestimmt sind.
13. Keine Werbemassnahme kann einen Brief mit zielgerichtetem Inhalt an eine definierte Zielgruppe ersetzen.

Unternehmensberatung
Direktmarketing
Adressdateien
Telemarketing

Fokus Markterfolg