

So wird Direktmarketing erfolgreich

Checkliste 1

- Werben Sie regelmäßig!**

Ich rate meinen Kunden bei einer geplanten Aussendung von z.B. 10.000 Stk. lieber 5 x 2.000 an die gleichen Adressen zu versenden. Sie profitieren dann von der Wiedererkennung und sind kein unbekannter Absender mehr.
- Bestimmen Sie die Zielgruppe so genau wie möglich!**

Ein Pizza-Lieferservice wird kaum Bedarf an LKW's haben. An Kleinwagen mit Kombi-Qualitäten dagegen schon eher.
- Wählen Sie einen optimalen Aussendungs-Termin!**

Vermeiden Sie Ferien- und Feiertage. Vor allem im privaten Bereich. Im gewerblichen kann eine Messe die ganze Branche lahmlegen (z.B. Cebit=EDV...).
- Fassen Sie nach!**

Idealerweise sollten alle Nichtreagierer eines Mailings in einer Nachfassaktion nochmals auf das Angebot angesprochen werden.
- Gleichen Sie die Gestaltung Ihres Mailings Ihrem Firmenauftritt an!**

Nutzen Sie die Chance zur Wiedererkennung. Ein vertrautes Firmenlogo wird nicht ungelesen im Papierkorb landen.
- Die Gestaltung sollte zum Produkt und zur Zielgruppe passen!**

Hochwertiges nicht im Öko-Stil, alltägliches nicht im Designerlook. Sonst wecken Sie falsche Vorstellungen über das Angebot und auch den Preis. Außerdem verursacht z.B. besseres Papier auch höhere Kosten bei Produktion und Porto, die dann vielleicht nicht mehr im Verhältnis zum Produktwert stehen.
- Machen Sie Ihr Angebot einmalig!**

Gerade wenn Leistung / Produkt vergleichbar sind, versuchen Sie durch Zusätze wie z.B. verlängerte Zahlungsfristen, Garantien o.ä ein wirklich einzigartiges Angebot zu schaffen.
- Arbeiten Sie den Nutzen für den Kunden klar heraus!**

Kennen Sie die Kaufmotive und die Wünsche? (Sparen, Bequemlichkeit, Image...) Je besser das Angebot die Bedürfnisse des potentiellen Kunden anspricht, um so größer ist die Kaufbereitschaft.
- Nutzen Sie Response-Verstärker!**

Zugaben und Geschenke können zu einer Resultatsverbesserung von 20-50% führen. Gewinnspiele erzeugen oft „Nur-Verlosungsteilnehmer“. Bitte unbedingt die gesetzlichen Vorschriften beachten!
- Setzen Sie Testimonials ein!**

Zufriedene Kunden, die ihren Vorteil durch das Produkt/die Dienstleistung darstellen, bieten eine überzeugende Nutzendarstellung.

Andreas Donder (AGD, FFW)
Mailing-Texter
Rothenbaumchaussee 27
20148 HAMBURG
Fon: 040-410 75 06
Fax: 040-450 43 68

E-Mail: mail@andreasdonder.de