

## **So wird Direktmarketing erfolgreich**

### **Checkliste 3**

### **Der Briefumschlag**

**Schon beim Umschlag fällt die Entscheidung: öffnen oder ab in den Papierkorb.**

**Machen Sie deutlich von wem der Brief kommt.**

Der Empfänger fragt sich als erstes: „Wer schreibt mir?“ Diese Frage muss auf einen Blick beantwortet werden.

**Passen Sie die Gestaltung Ihres Umschlages der Zielgruppe an.**

Eine inhaltlich und gestalterisch passende Ankündigung kann das Öffnen des Mailings unterstützen. Achten Sie auf die postalischen Vorschriften.

**Entscheiden Sie sich für die richtige Art der Freimachung.**

Postalischer Stempeler, Freimachungsvermerk oder Briefmarke? Am individuellsten wirkt natürlich die Briefmarke. Ob sich die hohen Kosten rechnen, hängt von Produkt und Zielgruppe ab.

**Denken Sie an die Vorausverfügung.**

Nur mit einem Adressberichtigungsvermerk erhalten Sie bei Unzustellbarkeit oder Umzug die Sendungen zurück und können Ihre Database entsprechend korrigieren.

**Wählen Sie den richtigen Umschlag!**

Sie können vollflächig gedruckte, transparente Umschläge, Sonderformate oder gestanzte Formen wählen. Achten Sie darauf, dass das Kosten-Nutzen-Verhältnis stimmt. Kostenideal sind maschinenlesbare Standardformate, die bedruckt werden.

Andreas Donder (AGD, FFW)  
Mailing-Texter  
Rothenbaumchaussee 27  
20148 HAMBURG  
Fon: 040-410 75 06  
Mob: 0179-92 66 388

E-Mail: [mail@andreasdonder.de](mailto:mail@andreasdonder.de)