



Museum Selection jetzt exklusiv bei Dialoghaus

Sehr geehrte Frau Kuhlendahl,

wir freuen uns, Ihnen ab sofort exklusiv die Werbemöglichkeiten des Versandhändlers Museum Selection anbieten zu können. Die Datenkarte mit detaillierten Informationen dazu finden Sie heute in unserem Ticker. Für die Unternehmen, die auch in Österreich Neukunden gewinnen möchten, haben wir mit der Versandapotheke Vamida und den sportlichen Touchpoints interessante Optionen im Gepäck.

Auch für die BtB Marketer unter Ihnen haben wir zum Thema E-Mail Marketing einiges aufbereitet. Zum einen stellen wir Ihnen E-Mailadressen von Entscheidern aus Marketing und Vertrieb vor und informieren Sie, wie Sie Ihre individuelle Benchmark in der Neukundenakquise per E-Mail finden.

Ganz nach dem Motto "Auffallen um jeden Preis" stellen Ihnen unsere Produzenten das Faltspiel vor, welches sich vielfältig als Beilage oder Mailingbestandteil einsetzen lässt. Lassen Sie sich überraschen!

Herzliche Grüße,

Ihre

Jeannette Kuhlendahl

Unsere aktuellen Themen

NEU + EXKLUSIV: Anzeigen und Paketbeilagen Museum Selection

ÖSTERREICH: Sportlich aktive Menschen am Point of Interest erreichen

Paketbeilagen ÖSTERREICH: Versandapotheke Vamida mit 46% Zuwachs

BtB E-Mail Stand Alone: 150.000 Entscheider aus Marketing und Vertrieb

Zauberwort "Benchmark" – was bei E-Mail-Marketing im BtB-Umfeld erwartet werden kann

Produktion: Ein wahrer Verwandlungskünstler – das Faltspiel

Zielgruppen

NEU + EXKLUSIV: Adressen und Paketbeilagen Museum Selection

Museum Selection, 2002 in Großbritannien gegründet und seit Ende 2014 auch in Deutschland aktiv, ist stolz darauf, mit Museen und Galerien zusammenzuarbeiten, um eine feine Kollektion von Haushaltsartikeln, Geschenken und Karten anzubieten, durch deren Kauf diese Organisationen unterstützt werden. Museum Selection hat sich dabei voll und ganz der "Arts and Crafts"-Philosophie von William Morris verschrieben, "nichts im Haus [zu] haben, von dem man nicht den Nutzen weiß oder die Schönheit schätzt".

MUSEUM[®]
SELECTION



Werben mit Museum Selection

Nutzen Sie Museum Selection zur Neukundengewinnung über den Adress- und Beilagenkanal und erreichen Sie eine modebewusste und gehobene weibliche Zielgruppe.

Zielgruppenprofil Museum Selection

- 100 % Privatadressen
- 90 % weiblich
- Alter 40-75 Jahre
- konservativ
- Kaufkraft gehoben
- Postkäufer

Den Einsatz der Werbemöglichkeiten empfehlen wir besonders Versendern und Anbietern aus den Bereichen der hochwertigen Wohnungseinrichtung, Bücher und Musik sowie Kunst und Kultur.

Alle Informationen und Konditionen zu den Adressen finden Sie in der [brandaktuellen Datenkarte](#). Paketbeilagen sind auf individuelle Anfrage möglich.

Alina Zündorf | az@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 203

ÖSTERREICH: Sportlich aktive Menschen am Point of Interest erreichen

Sportlich aktive Menschen findet man in Österreich an vielen Orten. Sei es



im Fitnesscenter, in den Sportvereinen, Yogastudios oder klischeehaft im Skigebiet. Über einen Mix der Kanäle können in Österreich derzeit bis zu 180.000 Menschen erreicht werden.

Ihre Gutscheine oder Samplings werden über die Touchpoints persönlich und sympathisch durch die Mitarbeiter der Netzwerkpartner direkt an Ihre Zielgruppe übergeben. Die Verteilung kann dabei in ganz Österreich oder in ausgewählten Regionen stattfinden.

Zielgruppenprofil

- weiblich / männlich
- Altersschwerpunkt 18 – 65 Jahre
- mittlere bis hohe Kaufkraft
- Interesse an sportlichen Aktivitäten, Beauty, Fashion

Für die POS-Aktionen bietet Ihnen Dialoghaus die komplette Realisierung der Aktion von der Akquisition der Netzwerkpartner über den Druck und die Logistik Ihrer Gutscheine oder Samplings bis hin zur Fotodokumentation vor Ort.

Die Zusammenfassung der Informationen mit einigen Fotos aus bisherigen Aktionen finden Sie in unserem [FactSheet](#).

Nicht Ihre Zielgruppe? Wir bieten Ihnen die Möglichkeiten bis zu 25 unterschiedliche Ziel-/Interessensgruppen am Point of Interest in ÖSTERREICH anzusprechen und ermöglichen so den Zugang zu knapp 20.000 Netzwerkpartnern.

Carlos Baptista | cb@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 21

Paketbeilagen in Österreich: Versandapotheke Vamida mit 46% Zuwachs bei der Versandmenge

Ein weiterer exklusiver Vermarktungspartner mit starkem Zuwachs: Wir freuen uns sehr über ein Plus von 46% beim Versandaufkommen der Vamida. Somit verfügt die österreichische Versandapotheke nun über 87.600 Aussendungen pro Jahr.



Auch die Anzahl der Newsletterabonnenten ist auf 60.000 Kontakte angestiegen.

Neuigkeiten gibt es neben den Zuwächsen bei Aussendungen und Abonnenten auch beim Webauftritt und der Geschäftsführung. Mit neuer Führungsspitze und einem noch übersichtlicheren und intuitiven Design der Onlinepräsenz vamida.at bietet die Versandapotheke Ihren Kunden in gewohnt hoher Qualität zuverlässigen Service und erstklassige Produkte.

Werben mit Vamida Österreich

Neben den klassischen Beilagen zur Neukundengewinnung in den ausgehenden Warensendungen bietet Ihnen die Vamida Versandapotheke die Möglichkeit, Anzeigen im wöchentlich erscheinenden Themen-Newsletter zu integrieren. Dieser umfasst nun 60.000 Abonnenten und kann auf Anfrage geschlechtsspezifisch gebucht werden.

Zielgruppenprofil Vamida Österreich

- 100 % Privatadressen, davon 39 % männlich / 61 % weiblich
- Altersschwerpunkt 32 bis 65 Jahre
- mittlere bis gehobene Kaufkraft
- qualitäts- und gesundheitsbewusst
- durchschnittlicher Auftragswert € 60,-

Den Einsatz der Werbemöglichkeiten empfehlen wir besonders Versendern und Anbietern aus den Bereichen Gesundheit und Wellness, Fitness und Sport, Kleidung / Schuhe, Schmuck und Ernährung.

Alle Informationen und Konditionen finden Sie in der [neuen Datenkarte](#).

Denise Wiechern | dw@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 20

150.000 Entscheider aus Marketing und Vertrieb per E-Mail Stand Alone erreichen!

Marketing- und Vertriebsleiter sind mitunter die wichtigsten Entscheider über Firmenbudgets und daher eine relevante Zielgruppe für die Neukundengewinnung von Unternehmen. Bei der werblichen Ansprache per Email ist die direkte Ansprache der Kontaktperson wichtig, Emails an den info@-Account erreichen selten die richtige Person und versenden häufig. Außerdem ist es zumindest fraglich, ob info-Accounts mit einem rechtsgültigen Werbeeinverständnis versehen sind, denn in der Regel sind diese mit keiner festen Person im Unternehmen verdrahtet.

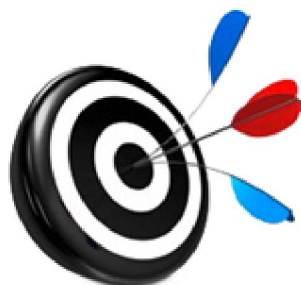


Erhalten Sie mehr Informationen zu den 150.000 Emailadressen der Marketing- und Vertriebsentscheider, die wir Ihnen für Ihre Neukundengewinnung empfehlen [hier](#).

Alina Zündorf | az@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 203

Zauberwort "Benchmark" – was bei E-Mail-Marketing im BtB-Umfeld erwartet werden kann

Responseraten von 30% klingen vielversprechend. 30% Öffner ist eine Kennzahl, die an hauseigene Verteiler als Benchmark gesetzt werden kann. Bei der Kaltakquise muss man den Status Quo erst einmal finden und die Optimierungsmöglichkeiten prüfen. Doch welche Erwartung kann man an eine Neukundenakquise per Email setzen? Wie können Unternehmen den Erfolg messen, vergleichen und optimieren?



[Lesen Sie weiter ...](#)

Alina Zündorf | az@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 203

Ein wahrer Verwandlungskünstler – das Faltspiel

Die zunächst schlicht wirkende Karte wird in Ihren Händen zu einem echten Verwandlungskünstler.

Durch klappen, ordnen, verwerfen, weiterklappen und das mit größter Freude, wird das Interesse Ihrer Kunden geweckt. Jeder möchte verstehen, wie das Faltspiel funktioniert und dabei wird sich ganz nebenbei Ihre Werbebotschaft eingepreßt. Ob als Mailing-Bestandteil oder als Give-Away an potenzielle Kunden: Das Faltspiel sichert Ihnen die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe!



Sie möchten mehr erfahren? Gehen Sie hierfür einfach auf das [Factsheet](#) oder rufen Sie uns an.

Janina Frontzeck | jf@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 34

© Dialoghaus GmbH, Langenfeld.
Alle Rechte vorbehalten.

Impressum

Dialoghaus GmbH

Hardt 22 • D-40764 Langenfeld • T 0 21 73 / 84 83- 0 • F 0 21 73 / 84 83 -222

Borsteler Chaussee 111 • D-22453 Hamburg • T 040 / 46 88 58 - 0 / • F 040 / 46 88 58 - 25

Geschäftsführer: Jeannette Kuhlendahl, Dipl.-Geogr. Juliane Jung

Amtsgericht Düsseldorf, HRB 36523

info@dialoghaus.com - www.dialoghaus.com

Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie den Dialoghaus Newsletter abonniert haben, oder weil wir Sie in unserer Datenbank als Kunde, Interessent oder Partner von Dialoghaus führen. Wenn Sie diesen Service nicht mehr beanspruchen möchten, können Sie uns eine Nachricht schicken, und Ihre E-Mail Adresse wird umgehend aus unserem E-Mail Verteiler gelöscht.

[Newsletter anmelden](#) - [Newsletter abmelden](#)