



### **Frische Potentiale für Mailing- und Beilagenkampagnen**

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserem vorletzten Ticker in diesem Jahr stellen wir Ihnen wieder eine Auswahl interessanter Adresspotentiale und Beilagenplätze vor. Über das Traditionsunternehmen Gärtner Pötschke erreichen Sie die naturverbundenen Gartenliebhaber, mit Beilagen in den MICHEL Briefmarkenkatalogen den eingeschworenen Sammler und mit der Belegung der Amira - Box bieten wir speziell für die Pharmaindustrie ein spannendes Medium, um vor allem den Verkauf von Medikamenten, Kosmetik und Nahrungsergänzung über das Fachpersonal in Apotheken zu pushen.

Die Adressliste der Multibuyer verspricht gute Responsequoten im Versand- und Onlinehandel, da die Adressaten sehr konsumfreudig sind und mehrmals pro Jahr bestellen. Aufgrund der vielfältigen Bestellwege lassen sich gewonnene Neukunden aus Mailingaktionen nicht immer einwandfrei einer Adressliste zuordnen. Die Matchback-Analyse verspricht hier Abhilfe. Wie genau das funktioniert lesen Sie in unserem Ticker.

Eine schöne Adventszeit und viele Grüße,

Ihre

Jeannette Kuhlendahl

### **Unsere aktuellen Themen**

Wir ernten was wir säen – neue Kunden gewinnen mit Gärtner Pötschke

+++Multi-Buyer+++ Die Adressliste mit den Mehrfach-Käufern!

Sammler – wir haben Sie alle! Jetzt mit Beilagen erreichen!

Unser besonderer Vorschlag für die Pharmaindustrie: Die Amira-Box

Responseanalyse: Erfolg messbar machen!

## Zielgruppen

### Wir ernten was wir säen – neue Kunden gewinnen mit Gärtner Pötschke



Lassen Sie Ihr Neukundengeschäft aufblühen! Bei Deutschlands fünftältestem Versandhaus Gärtner Pötschke erreichen Sie mit Ihren Werbebeilagen naturverbundene Pflanzenfreunde, die bei diesem Traditionsunternehmen Produkte rund um Gartenbedarf, Gartenpflege und Gartendekoration beziehen. In der ersten

Jahreshälfte 2019 sind noch ein paar Beilagenslots verfügbar, die Sie gerne bei Dialoghaus buchen können.

Weitere Informationen zu den Potentialen und Preisen Sie [hier](#).

Julia Köroğlu-Bott | [jb@dialoghaus.com](mailto:jb@dialoghaus.com) | 02173 - 84 83 - 202

### Einfach war gestern +++Multi-Buyer+++ Die Adressliste mit den Mehrfach-Käufern!

Sie suchen nach einer Zielgruppe, die interessiert ist an Mode, konsumfreudig und regelmäßig mit Leidenschaft ihr Geld in Consumer Produkte investiert? Dann haben wir mit der Adressliste „Multibuyer“ genau die passenden Potenziale für Sie. Diese Liste spricht die Zielgruppe der Käufer und vor allem Mehrfachkäufer von jeglichen Produkten aus dem Handel an und verfügt über 284.000 aktuelle Adressen.



[...weiterlesen](#)

Alina Zündorf | [az@dialoghaus.com](mailto:az@dialoghaus.com) | 02173 - 84 83 - 203

### Sammler – wir haben Sie alle! Jetzt mit Beilagen erreichen!



Der Schwaneberger Verlag ist Herausgeber der MICHEL Briefmarkenkataloge und ist ein Anbieter von Sammlerkatalogen für Philatelie, Numismatik und mehr. MICHEL-Kataloge gelten gemeinhin als „Bibel der Sammler“.

Platzieren Sie Ihre Beilage in mehr als 75 Kataloge für verschiedene Sammelobjekte und erreichen Sie echte Vollblut-Sammler.

Weitere Informationen zu Beilagenkapazitäten und -konditionen erhalten Sie [hier](#).

Kathrin Artmann | [ka@dialoghaus.com](mailto:ka@dialoghaus.com) | 02173 - 84 83 - 212

### Unser besonderer Vorschlag für die Pharmaindustrie: Die Amira-Box

Pharmazeutisch-technische Assistentinnen (PTA) bzw. pharmazeutisch-kaufmännische Assistentinnen (PKA) zeichnen sich durch hohe Beratungskompetenzen aus, die sie für Apotheken und ihre Kunden unverzichtbar machen. Um die Arbeit dieser wichtigen Vertrauenspersonen zu honorieren, gibt es jetzt die Amira Box. In ihr enthalten sind frei verkäufliche Arzneimittel, Pflegeprodukte, Kosmetika usw., welche der PTA/PKA nach einer Online-Verifizierung zugesendet werden. Die PTA/PKA kann Ihre Produkte nun ausgiebig testen, um Sie ihren Kunden entsprechend weiterzuempfehlen. Für weitere Möglichkeiten der Belegung und Informationen zum Produkt lesen Sie [hier](#).



Sophia Ripplinger | [sr@dialoghaus.com](mailto:sr@dialoghaus.com) | 040 - 46 88 58 - 21

## IT-Services

### Responseanalyse: Erfolg messbar machen!

Nach jeder Mailingkampagne steht die Analyse der Aktion ins Haus: Wie erfolgreich war das letzte Mailing? Aus welchen Quellen und Selektionen sind die meisten Reagierer hervorgegangen? Welche Kreativvariante hat die Werbeempfänger mehr angesprochen?



Um diese und weitere Erkenntnisse gewinnbringend für Folgeaktionen zu nutzen, müssen Sie wissen welche Bestellungen aus Mailingkampagne resultiert sind. Die Auswertung Ihrer Mailingkampagnen wird trotz Einsatz von Webecodes immer schwieriger, da die Reaktionswege Ihrer Kunden vielfältiger werden.

Lesen Sie [hier](#) weiter wie Sie mit der Dialoghaus Matchbackanalyse den Erfolg messbar machen.

Julia Köroğlu-Bott | [jb@dialoghaus.com](mailto:jb@dialoghaus.com) | 02173 - 84 83 - 202

**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](mailto:info@dialoghaus.com) - [www.dialoghaus.com](http://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](#)