



15% Rabatt auf Ihr Analyseprojekt

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserem heutigen Ticker erwartet Sie ein tolles Angebot: 15 % Neukundenrabatt erhalten Sie für einen Analyseauftrag, den Sie im zweiten Halbjahr 2019 von uns durchführen lassen. Das lohnt sich! Egal, ob Sie mit einer Fragestellung aus dem B2B- oder B2C-Bereich zu uns kommen, ob das Thema Persona Sie umtreibt oder Restpotentiale ausgeschöpft werden sollen, unsere Analyse-Experten haben darauf eine Antwort. Auch das Data-Enhancement, oft Basis für eine aussagekräftige Analyse, beleuchten wir heute für den B2B-Bereich in unserem Ticker. Lassen Sie sich von den Möglichkeiten der Datenanalyse und -Anreicherung inspirieren und sprechen Sie uns an!

Seit nunmehr fast 20 Jahren vermarktet Dialoghaus den Dauerbrenner Autodatenbank mit über 1 Million privater Kfz-Halteradressen, die erfolgreich zur Neukundengewinnung bei Autoversicherern, Autoherstellern und anderen fahrzeugaffinen Unternehmen eingesetzt werden. Aber auch Rückschlüsse auf Kaufkraft und Einstellung sind aufgrund der Fahrzeugpräferenz möglich und machen die Autodatenbank zu einer vielseitigen Adressquelle. Segmentationsmöglichkeiten liefern wir im Ticker.

Desweiteren berichten wir heute über die Beilagenplätze bei HAC24, dem Onlineshop mit vielen Neuheiten. Keine Neuheit, aber bewährt und sehnsüchtig zurück erwartet unsere Kollegin Jennifer Grundmann, die Sie ab sofort wieder am Standort Langenfeld erreichen. Was sie so in der Zwischenzeit getan hat, verrät Sie Ihnen nachfolgend.

Herzliche Grüße,

Ihre

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J. Kuhlendahl', written in a cursive style.

Jeannette Kuhlendahl

Unsere aktuellen Themen

Preisanpassung der DPAG für das Briefporto ab dem 01.07.2019

Dialoghaus Autodatenbank: Der Dauerbrenner für Ihre Neukundengewinnung

NEU bei Dialoghaus: Paketbeilagen bei HAC24

Datenanalyse: Jetzt 15 % Neukundenrabatt auf Analysen

B2B-Data Enhancement: Der Feinschliff für Ihr CRM-System

Wieder da: Unsere Kollegin Jennifer Grundmann im Fachbereich Zielgruppenberatung

Print + Mail

Preisanpassung der DPAG für das Briefporto ab dem 01.07.2019

Die Deutsche Post AG hebt die Preise für das Briefporto zum 01.07.2019 an. Hiervon betroffen sind das Briefporto National und Rücksendungen Dialogpost (über Premiumadressen). Das Porto für die Dialogpost bleibt davon unberührt.



Eine aktuelle Portoübersicht finden Sie [hier](#).

Daniel John Keeley | djk@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 14

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

Zielgruppen

Dialoghaus Autodatenbank: Der Dauerbrenner für Ihre Neukundengewinnung



Derzeit sind auf deutschen Straßen rund 57 Mio. Kraftfahrzeuge unterwegs. Eine Zahl, die auch beeindruckt, weil jeder Besitzer eines Kraftfahrzeugs zugleich potentieller Konsument verschiedenster Produkte rund um Auto und Motorrad ist.

Die Dialoghaus Autodatenbank beinhaltet **über 1.020.000 Adressen** privater Auto- und Motorradfahrer mit Kfz-Informationen, die Sie für Ihre postalische Neukundengewinnung nutzen können.

Tipp: Die Neuzugänge zu der Datenbank stellen wir auch in Form der

Fahrzeugwechsler-Adressen wöchentlich aktuell zur Verfügung. Auf diese Weise treffen Sie den Bedarfszeitpunkt der Zielgruppe ideal.

Detaillierte Informationen zur Zielgruppe, Selektionen nach Hersteller oder Marktsegment und Konditionen finden Sie auf unserer [Datenkarte](#).

Nick Wessels | nw@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 18

NEU bei Dialoghaus: Paketbeilagen bei HAC24

Bei HAC24 findet man eine große Auswahl an Produkten für die Bereiche Sanitär, Küche & Haushalt, Design & Lifestyle, Spass & Fun sowie Computer & Zubehör. Ein breites Sortiment, welches insbesondere durch viele technische Neuheiten Kunden begeistert.



Aufgrund des breiten Sortiments mit mehr als 1000 Produkten ist die Zielgruppe des Online-Shops auch sehr vielfältig interessiert, Neuheiten gegenüber aufgeschlossen und technikbegeistert.

Weitere Informationen zu Auflagen und Konditionen finden Sie in unserem [FactSheet](#).

Pamela Stolzke | ps@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 19

IT-Services

Nur wer Daten versteht, kann Mehrwert schaffen – Jetzt 15 % Neukundenrabatt auf Analysen



Die Datensammelwut beherrscht die Marketing und IT-Abteilungen der Unternehmen. In immer mehr Projekten geht es darum, möglichst viele Informationen zu generieren, auszuwerten und daraus bedeutsame Schlüsse zu ziehen. Doch welche Informationen sind für Ihre Problemstellung tatsächlich relevant? Lässt

sich der Analyse-Prozess automatisieren oder sind individuelle Analysen zielführend?

Eine Analyse Ihres Datenbestandes ist für die gezielte werbliche Ansprache unverzichtbar, denn der Kontakt mit der richtigen Zielgruppe ist essentiell für den Erfolg Ihrer Kampagne. Ob im Vorfeld eines Neukundenmailings oder für gezielte Kundenbindungsmaßnahmen: Für jede Ihrer Fragestellungen haben wir die passenden statistischen Verfahren, die besten Merkmale dazu und 30 Jahre Analyse-Knowhow, die Antworten aus Ihren Daten abzulesen.

Diese Investition zahlt sich schnell aus und **Sie erhalten ab sofort als Neukunde, der in 2019 einen Analyse-Auftrag platziert einen Neukundenrabatt in Höhe von 15 %.**

Ihre individuelle Aufgabenstellung besprechen Sie am besten gleich mit unseren Analyse-Experten telefonisch oder auch in einem persönlichen Beratungsgespräch.

Tipp für B2B-Analysen: Auf unserer B2B-Webseite finden Sie weitere Informationen zu den verschiedenen [Analyseansätzen](#) im B2B-Marketing.

Julia Koroğlu-Bott | jb@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 202

B2B-Data Enhancement: Der Feinschliff für Ihr CRM-System

Je mehr Sie über Ihre Firmenkunden wissen, desto zielgerichteter können Sie Unternehmen und die darin arbeitenden Menschen ansprechen. Viele Informationen zur Entwicklungsprognose eines Kunden wissen Sie schon aus Ihrer Kundenbeziehung, einiges bleibt Ihnen aber auch verborgen.



Fehlende Merkmale können über Abgleiche gegen externe Referenzdatenbanken angereichert werden.

Welche Merkmalswelten für eine Anreicherung zur Verfügung stehen und welchen Nutzen Sie daraus ziehen, erfahren Sie heute [hier](#).

Julia Koroğlu-Bott | jb@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 202

In eigener Sache

Wieder da: Unsere Kollegin Jennifer Grundmann im Fachbereich Zielgruppenberatung am Standort Langenfeld



Bei Dialoghaus seit

01.02.2007 mit Unterbrechung ab August 2017 bis Mai 2019.

Was habe ich zwischendurch gemacht?

Im Oktober 2017 bin ich Mutter der kleinen Hanna geworden und habe mir eine Auszeit für die Familie gegönnt.

Was mache ich bei Dialoghaus?

Seit dem 01.05.2019 bin ich wieder Teil des Teams Zielgruppenberatung in Langenfeld. Neben der Kundenberatung konzentriere ich mich auf das Neukundengeschäft.

Was mache ich privat gerne?

Ich bin einfach gerne draußen und genieße nach der Arbeit die Freizeit mit meiner Familie und meinem Hund. Nach wie vor liebe ich Sport und Essen, auch wenn der Sport manchmal etwas zu kurz kommt.

Da ich Abwechslung und Herausforderungen liebe, freue ich mich auf die nächste Zeit. Ich bin froh wieder Teil des Dialoghaus Teams zu sein, auch wenn

es erst einmal nur halbtags ist.

Meine Lebensweisheit

Wenn du heute aufgibst, wirst du nie wissen, ob du es morgen geschafft hättest.

Jennifer Grundmann | jeg@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 214

© 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](#)