



Umsatz-Maschine Adventskalender - Weihnachten ist nah!

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch wenn das Weihnachtsgefühl im Oktober noch nicht wirklich aufkommen mag, liegt das Thema schon seit einiger Zeit bei den meisten Marketern in irgendeiner Form auf dem Tisch. In diesem Jahr kommt eine Weihnachts-Idee aus unserer Produktion, die die Kunden unterschiedlicher Branchen begeistert, schnell und individuell umgesetzt werden kann und sich je nach Ausgestaltung zur Umsatz-Maschine eignet. Ein Blick ins FactSheet lohnt sich, so können Sie das Thema zumindest marketingseitig bald abhaken.

In unserer Rubrik Zielgruppen finden Sie heute ganz neu und spannend eine Beilagemöglichkeit in Collegeblöcken, die Studierende adressiert. Wer sich die "älteren Semester" als Kunden wünscht, findet mit unserem Adressenangebot der Top-Titelträger die Lösung in der Neukundengewinnung. Außerdem liefern wir Ihnen mit unserem heutigen Ticker die neuen Mediadata für unser Gutscheineft APO+, das wieder in 2021 erscheint.

Aus dem Bereich IT und Analyse finden Sie Wissenswertes rund um die Kundenstrukturanalyse - ein Muss für jeden Versandhändler und Online-Shop.

Außerdem stellen wir Ihnen mit Natalie Hoffmann eine neue Kollegin in Langenfeld vor.

Ein wunderschöne Restwoche und herzliche Grüße,

Ihre

A handwritten signature in blue ink, which appears to read 'J. Kuhlendahl'.

Jeannette Kuhlendahl

Unsere aktuellen Themen

Gutscheinheft APO+ jetzt für 2021 buchen!

Top Titelträger – Zielgruppe: Hochschulabsolventen und Akademiker

Beilagen in Collegeblöcken erreichen 60.000 Studierende

Noch kein klares Bild von Ihrer Zielgruppe? So bekommen Sie es...

Der Adventskalender als 24-Tage-Umsatz-Maschine

Unsere neue Kollegin Natalie Hoffmann

Zielgruppen

Gutscheinheft APO+ jetzt für 2021 buchen!

Auch in 2021 wird unser Gutscheinheft APO+ erscheinen und 1 Million aktive Kunden der großen deutschen Versandapotheken Sanicare, Aliva, medikamente-per-klick, mediherz und eurapon über deren ausgehenden Warensendungen erreichen.



Das Gutscheinheft wird zu zwei interessanten Terminen ab Mai und September 2021, in einem aufmerksamkeitsstarken DIN A 5 Format und für die einzelnen Apotheken gebrandet, erscheinen.

Die gesundheits- und qualitätsbewusste Zielgruppe 40plus ist offen für Angebote unterschiedlichster Branchen. Pharma-Unternehmen bieten wir mit APO+ die Möglichkeit, die Zielgruppe direkt anzusprechen und den Abverkauf über die teilnehmenden Versandapotheken zu fördern. Eine individuelle Gutscheinabwicklung ist dabei selbstverständlich. Sprechen Sie uns an!

Neu und für Gutscheinheft-Skeptiker: Seit der letzten Ausgabe ist es möglich ½-seitige Anzeigen zu buchen und damit das Gutscheinheft budgetschonend zu testen. Schnell sein lohnt sich!

Buchen Sie am besten noch heute und sichern Sie sich Ihren branchenexklusiven Platz in APO+.

Alles Wissenswerte dazu lesen Sie in den aktuellen Mediadaten:

[Mediadaten APO+](#)

[Mediadaten APO+ Pharma](#)

Top Titelträger – Zielgruppe: Hochschulabsolventen und Akademiker



16,5 % der Deutschen über 15 Jahre haben einen Hochschulabschluss, nur etwas über 1 % der Akademiker hat promoviert oder habilitiert und sind somit „Titelträger“. Selbst bei einem wachsenden Anteil ist dies immer noch eine Minderheit in der Bevölkerung. Wie Sie sehen, eine sehr spannende Zielgruppe!

Weitere Informationen zu dieser besonderen Zielgruppe finden Sie [hier](#).

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

Beilagen in Collegeblöcken erreichen 60.000 Studierende

Platzieren Sie Ihre Beilage dort, wo sie von den Studierenden aktiv wahrgenommen wird – im meist verwendeten Lerntool der Studierenden, dem Collegeblock. Bei unserem Angebot können die Studierenden die Collegeblöcke komplett kostenfrei im Internet bestellen oder über weitere Verteilwege kostenfrei erhalten – je nach Ihrem gewünschten



Targeting! Mehr als 74 % der Studierenden nutzen Collegeblöcke bis zu fünfmal oder öfter pro Woche, was zu einer hohen Kontakthäufigkeit führt. Ihre Marke bleibt in Erinnerung – Ihre Werbewirkung steigt.

Wer schnell ist, hat noch die Möglichkeit das Wintersemester zu buchen. Nähere Informationen finden Sie [hier](#).

Sophia Ripplinger | sr@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 21

IT-Services

Noch kein klares Bild von Ihrer Zielgruppe? So bekommen Sie es...



Die wichtigste Frage für Marketingspezialisten ist die nach der Zielgruppe. Einige Unternehmen können diese Frage sehr differenziert beantworten, andere stehen noch am Anfang und schätzen aus dem täglichen Handeln und Reagieren heraus ihre Zielgruppe ein.

Je besser Sie aber Ihre Zielgruppe kennen, desto zielgerichteter können Sie sie ansprechen und Produkte definieren. Eine umfassende Basisbeschreibung erhalten Sie mit einer Kundenstrukturanalyse. Sind Ihre Kunden eher „Otto Normalverbraucher“ oder gibt es Merkmale, die vom Allgemeinbild stark abweichen?

...lesen Sie [mehr](#).

Juliane Jung | jj@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 201

Print + Mail

Der Adventskalender als 24-Tage-Umsatz-Maschine!

Sie kennen die vielen Vorteile des Beilagenmarketings und buchen bereits Magazin- oder Paketbeilagen? Abseits der Standardbeilagen empfehlen wir Ihnen heute die Kosten für die Mediabuchung optimal auszuschöpfen und einen individuell gestalteten Adventskalender als Beilage einzusetzen. Eine spannende Alternative mit unglaublich hohem (Umsatz-)Potential.



Neben dem multisensorischen Erlebnis (Sehen, Fühlen, Schmecken, Hören, Riechen) bietet der Adventskalender noch einen unschlagbaren Vorteil: Sie werben für mindestens 24 Tage!

Profitieren Sie von einem maßgeschneiderten Konzept mit täglichen Verkaufsimpulsen zu günstigen Produktionskonditionen.

Wie Sie Ihren Adventskalender zur Umsatzmaschine machen, lesen Sie [hier](#).

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

In eigener Sache

Unsere neue Kollegin Natalie Hoffmann



Was mache ich bei Dialoghaus?

Seit Ende September bin ich als Vertriebsassistentin in Langenfeld für die Pflege des Emmi-Programms und des SuperOffice verantwortlich.

Was habe ich vor Dialoghaus gemacht?

Ich habe 2017 mein Abitur in Stuttgart gemacht und bin direkt danach nach Düsseldorf gezogen. Nach einem Praktikum in der Digital Marketing Abteilung bei der Shiseido Group Germany und einem Auslandsaufenthalt auf Martinique, habe ich mich dazu entschlossen, an der Heinrich-Heine-Universität Germanistik und Geschichte zu studieren.

Was mache ich privat gerne?

Meine Freizeit verbringe ich am liebsten mit meinen Freunden und meiner Familie. Neben Ballett und Standardtänzen gehört das Reisen zu meiner größten Leidenschaft. Immer wenn es die Zeit und mein Geldbeutel zulassen, erkunde ich gerne neue Städte und Länder.

© 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

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 Sie in unserer Datenbank als Kunde, Interessent oder Partner von Dialoghaus führen. Wer diesen Service nicht mehr beanspruchen möchten, können Sie uns eine Nachricht schicken. Ihre E-Mail Adresse wird umgehend aus unserem E-Mail Verteiler gelöscht.

[Newsletter abmelden](#)