



Baby Sweets Chef Tom Wachsmann im Interview

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir freuen uns, Ihnen heute mal wieder einen Blick hinter die Kulissen zu ermöglichen, und zwar dieses Mal bei unserem Vermarktungspartner Baby Sweets. Tom Wachsmann erzählt, was sein "Baby" so einzigartig macht und liefert Ihnen Tipps, wie Sie mit Ihrer Beilagenwerbung bei seinen Kunden gut ankommen.

Apropos gut ankommen: Das ist ja besonders wichtig, wenn es um postalische Mailings geht. Hierzu haben wir heute drei interessante Beiträge im Ticker: Wir starten mit einer hilfreichen Übersicht über den Schweizer Adressenmarkt, zeigen Ihnen, wie Sie mit alternativen Zustellern richtig viel Porto sparen und rücken für das B2B Marketing die Nischenanbieter von Adressen mit großer Selektionstiefe ins rechte Licht.

Sie sind mit Beilagenwerbung erfolgreich? Dann können wir Sie hoffentlich überzeugen, die deutschen Mitgliedermagazine zu testen, die reichweitenstark Millionen Leser erreichen. Lassen Sie sich inspirieren! Außerdem heißt es heute: Letzter Aufruf für eine Anzeige in unserem Gutscheinfolder BamS+, der im November in der BILD am SONNTAG erscheint.

In eigener Sache: Wir sind aktuell auf der Suche nach personeller Verstärkung für einen neuen Fachbereich in Hamburg. Sollten Sie jemanden kennen, der/die auf diese Position passt, freuen wir uns über eine Empfehlung bzw. Weiterleitung.

Viel Spaß beim Lesen und herzliche Grüße,
Ihre

Jeannette Kuhlendahl

Unsere aktuellen Themen

Interview mit Tom Wachsmann von Baby Sweets

Adressierte Werbung im Nachbarland Schweiz

Jetzt buchen! Gutscheinfolder BamS+ für die Leser der BILD am SONNTAG

Reichweitenstarke Mitgliedermagazine für Ihre Beilagenwerbung

Klein, aber fein: Ein Lob auf die B2B-Spezialisten

So reduzieren Sie Ihre Portokosten radikal!

Job-Angebot: Accountmanager Gutscheinprodukte (w/m/d) Standort Hamburg

Hinter den Kulissen

Interview mit Tom Wachsmann – Geschäftsführender Gesellschafter der Baby Sweets GmbH

Baby Sweets vertreibt unter www.baby-sweets.de Bekleidungsartikel und Accessoires für Babys im Alter von bis zu 2 Jahren. Gegründet im April 2016 gehört der Versender innerhalb dieser Nische mittlerweile zu den Marktführern in Deutschland.

Dialoghaus arbeitet mit Baby Sweets seit Anfang 2019 exklusiv in der Vermarktung von Paketbeilagenplätzen zusammen.

[Hier geht's zum Interview](#)

[Download Datenkarte](#)



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

Zielgruppen

Adressierte Werbung im Nachbarland Schweiz

Die Schweiz ist eines der drei D-A-CH-Länder, die Werbetreibenden einen unschätzbaren Vorteil bieten: Deutsch ist jeweils die Hauptsprache und Werbemittel können mit geringem Aufwand für die jeweiligen Länder adaptiert werden. Und das Beste für Dialogmarketer: Die Schweiz hat zwar vergleichsweise wenig Einwohner, hat aber einen gut entwickelten Adressenmarkt, der viel Spielraum für Ihre Expansion bietet.



[Hier](#) lesen Sie, welche Datenquellen für postalische Werbung zur Verfügung stehen und wie wir Sie unterstützen können.

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

Jetzt noch schnell für das Weihnachtsgeschäft buchen: Unser Gutscheinfolder BamS+ für die Leser der BILD am SONNTAG

Starke Marke – starke Wirkung! Der Gutscheinfolder erscheint im November 2021 in der BILD am SONNTAG. Nutzen Sie die Möglichkeit einer weiteren reichweitenstarken und kostengünstigen Verbundwerbung in einem spannenden Medium und an eine konsumstarke Zielgruppe.

Aufmerksamkeitsstark, mit einer Leserempfehlung und in einem großformatigen Druck – ganz im Look & Feel der BamS – erreicht der neue Gutscheinfolder rund 720.000 Leser der Sonntagszeitung. Mit der Streuung im November erscheint BamS+ genau zum richtigen Zeitpunkt, damit die Gutscheine für alles, was zum Weihnachtsfest benötigt wird, eingesetzt werden können.



Buchen Sie am besten noch heute Ihre Anzeige! Die aktuellen Mediadaten und einen ersten Eindruck von BamS+ erhalten Sie [hier](#).

Jeannette Kuhlendahl | js@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 24

Reichweitenstarke Mitgliedermagazine für Ihre Beilagenwerbung

Verbände, Vereine und Kundenclubs verfügen über eine hohe Anzahl an Mitgliedern, die sich dort zusammenschließen, um ihre Interessen vertreten zu lassen, sich mit Gleichgesinnten zusammenzufinden oder andere Vorteile zu genießen. Viele dieser Organisationen binden ihre Mitglieder mit Mitgliedermagazinen, in denen sie die Themen aufgreifen, die die Mitglieder interessieren und verbinden. Mitgliedermagazine sind auflagenstark und sechsstellige Mitgliederzahlen sind eher die Regel als die Ausnahme. Das macht Mitgliedermagazine sowohl zielgruppen- als auch reichweitenseitig für Werbetreibende extrem spannend.



Drei Vertreter dieser Gattung stellen wir Ihnen in unserem [FactSheet](#) vor. Für einen gezielten zielgruppenaffinen Vorschlag rufen Sie uns bitte an.

Jeannette Kuhlendahl | js@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 24

B2B Marketing

Klein, aber fein: Ein Lob auf die B2B-Spezialisten



3, 4 oder 5 Millionen Firmenadressen: Kein Problem. Die großen Firmendatenbanken sind für viele Kampagnen bei B2B-Marketingern gesetzt. Sie lassen sich fein selektieren – aber ist fein auch fein genug? Für manche Printkampagnen darf es gerne noch genauer sein, in die Nische hineinselektiert, um Streuverluste zu vermeiden. Genau dann kommen Spezialdatenbanken ins Spiel, die es für viele Bereiche gibt.

Klingt interessant? Dann lesen Sie alles weitere in unserem [FactSheet](#).

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

Print + Mail

So reduzieren Sie Ihre Portokosten radikal!



Mailings, Kataloge oder Postkarten: Die Portokosten der Werbefriefproduktion sind immens hoch. Daher legen wir unser Augenmerk bereits in der Konzeptionsphase auch auf Kosteneinsparungen beim Porto.

Wir unterstützen Sie somit nicht nur bei der Optimierung der Druckkosten oder der Vermeidung von Streuverlusten, sondern auch beim Versand. Denn egal welches Werbesendung Sie verschicken: Die Portokosten machen häufig den Löwenanteil aus!

In unserem [Factsheet](#) finden Sie eine Beispielrechnung und können lesen wie Sie mit uns beim Porto gewaltig sparen können!

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

Janosch Hesebeck | jh@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 34

In eigener Sache

Job-Angebot: Accountmanager Gutscheinprodukte (w/m/d) für den Standort Hamburg

Bewirb Dich jetzt und werde Mitglied eines erfolgreichen Teams.



[Zum Job-Angebot...](#)

Jeannette Kuhlendahl | js@dialoghaus.com | 040 - 46 88 58 - 24

© 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

Klicken Sie hier, um sich abzumelden