



Zielgruppe Reiter und Pferdebesitzer im Fokus

Sehr geehrte Damen und Herren,

ein altes Sprichwort sagt: "Das Glück der Erde liegt auf dem Rücken der Pferde". Vielleicht liegt Ihr Glück ja auch in der Zielgruppe der Pferdebesitzer. Damit Sie das für Ihr Unternehmen beurteilen können, haben wir die Zielgruppe der Reiter und Pferdebesitzer einmal gründlich unter die Lupe genommen. Lesen Sie heute in unserem Newsletter, warum Pferdeliebhaber für viele Branchen eine attraktive Zielgruppe sind und wie Sie sie gezielt erreichen.

Die PostAdress hat die Preise für die Pflege von Adressdaten zum 01.07. erhöht. Dialoghaus nutzt für die Datenpflege auch andere qualitätserprobte Referenzdatenbanken. Daher können wir diesen Service in Summe zu günstigeren Konditionen anbieten. Detaillierte Informationen finden im Ticker.

Aus unserer Produktion liefern wir 4 Printideen, die wir seit Jahren erfolgreich für Unternehmen umsetzen. Lassen Sie sich inspirieren! Noch mehr Ideen und Inspiration finden Sie auf unserer Webseite www.dialoghaus-print.de.

Zu guter Letzt möchten wir Ihnen unsere neue Kollegin im Rechnungswesen vorstellen. Weitere Verstärkung suchen wir außerdem für den Bereich Media Sales und zur Unterstützung des Vertriebs.

Eine erfolgreiche Restwoche und sonnige Grüße
Ihre

Jeannette Kuhlendahl

Unsere aktuellen Themen

Reiter und Pferdebesitzer - Im Galopp zu neuen Kunden

myGOLF - Die Plattform für Ihre nächste Stand-Alone-Kampagne

Mit Gewinnspielen effizient und kostengünstig neue Leads gewinnen!

Sparen Sie bei der Datenpflege und prüfen Sie Ihre Daten trotz Preiserhöhungen

Dialoghaus Printideen - Inspiration und Konzepte für Ihre Printwerbung

Unsere neue Kollegin Sabine Wilde

Job-Angebote: Vertriebsmitarbeiter Media Sales (w/m/d) und Werkstudenten (w/m/d) für den Standort Hamburg

Zielgruppen

Reiter und Pferdebesitzer – Im Galopp zu neuen Kunden

Die Deutschen lieben Pferde. Über 11,2 Millionen Menschen über 14 Jahre interessieren sich für Pferdesport und Pferdezucht und rund 2,3 Millionen bezeichnen sich als Reiter. Reiten ist nicht nur Hobby, sondern eine Lebenseinstellung. Das Pferd verkörpert Sportpartner und Freund – eine ganz besondere Kombination. Die aktiven organisierten Reiter sind als Zielgruppe primär jung und weiblich und weisen eine gehobene bis hohe Kaufkraft vor.



Mehr über Reiter und Pferdebesitzer, warum diese Zielgruppe für viele Branchen interessant ist und über welche Werbekanäle Sie sie erreichen können, lesen Sie [hier](#).

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

myGOLF – Die Plattform für Ihre nächste Stand-Alone-Kampagne

Sie planen eine E-Mail-Kampagne zur Neukundengewinnung und suchen nach einer sportaffinen Zielgruppe im Outdoorbereich mit gehobenem Einkommen und dem gewissen Etwas? Dann ist mygolf.de genau das Richtige für Sie! myGOLF gehört zu den weltweit führenden Golfportalen im deutschen Golfsport und verfügt über eine einzigartige Reichweite.

Lesen Sie [hier](#) alles, was Sie über myGOLF wissen müssen.



Svenja Leinung | sl@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 104

Mit Gewinnspielen effizient und kostengünstig neue Leads gewinnen!

Sie suchen nach neuen Potentialen für Ihre nächste E-Mail-Kampagne oder möchten mit Bestandskunden per E-Mail in Kontakt treten? Gut gemachte Gewinnspiele sind dafür das perfekte Mittel, denn der Teilnehmer bezahlt die Chance auf einen attraktiven Gewinn sehr gerne mit seinen Daten. Das ist die Währung und der Teilnehmer akzeptiert dies meist.



Wir bieten Ihnen aktuell ein Gewinnspiel an, über das Sie zahlreiche neue Leads gewinnen können und zusätzlich noch Ihren Umsatz steigern.

Für mehr Informationen zu einem der beliebtesten Instrumente des Dialogmarketings klicken Sie [hier](#).

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

IT-Services

Sparen Sie bei der Datenpflege und prüfen Sie Ihre Kundenadressen trotz Preiserhöhungen

Kundenadressen neu zu generieren ist mühsam, teuer und zeitintensiv. Die kontinuierliche Datenpflege ist daher ein „Muss“ für jedes CRM-System und für jede Mailingkampagne: Nur wer seine Kundendaten aktuell hält, vermeidet Streuverluste und spart Budget. Und jetzt sparen Sie sogar doppelt: Zum 01.07.2022 hat zumindest die PostAdress die Kosten für die Bereinigung von Umzügen und Verstorbenen erhöht. Machen Sie kostenlos den Daten-Check und ermitteln Sie mit uns wie Sie dennoch bei der Datenpflege einsparen können.



Lesen Sie [hier](#) zu diesem Thema mehr.

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

Print + Mail

Dialoghaus Printideen – Inspiration und Konzepte für Ihre Printwerbung

Printmailings pushen Ihr Online-Business, was die Studie der Deutschen Post und CMC jedes Jahr aufs Neue bestätigt. Und die Zahlen sprechen für sich: 64% ziehen Printmailings der E-Mail-Werbung vor, um nach nützlichen Informationen zu suchen. Printmailings führen außerdem zu einem 70% höheren Erinnerungsvermögen gegenüber digitalen Anzeigen und generieren damit letztlich mehr Umsatz.



Aber welches Mailing passt zu Ihnen? Klicken Sie [hier](#), um 4 bewährte Printideen kennenzulernen.

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

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

In eigener Sache

Unsere neue Kollegin Sabine Wilde

Was mache ich bei Dialoghaus?

Seit Anfang Juli arbeite ich bei Dialoghaus am Standort Langenfeld. Ich bin dort im Bereich Buchhaltung/Finance tätig und arbeite eng mit Claudia Schikorra zusammen.

Was habe ich vor Dialoghaus gemacht?

Nach meiner Ausbildung zur Bankkauffrau habe ich einige Jahre in diesem Bereich gearbeitet. Nach zwei Jahren Elternzeit war ich die letzten 15 Jahre im Rechnungswesen eines mittelständischen Unternehmens tätig, wo ich mich neben der Fakturierung auch diversen anderen Aufgaben widmete.

Wie sieht meine Freizeit aus?

In meiner Freizeit erkunde ich am liebsten wandernd oder per E-Bike das Bergische Land. Des Weiteren bekoche ich gerne meine Familie mit kulinarischen Köstlichkeiten und zur Entspannung meditiere ich oder schaue mir Serien auf Netflix an.



Sabine Wilde | sw@dialoghaus.com | 02173 - 84 83 - 103

In eigener Sache

Job-Angebote: Vertriebsmitarbeiter Media Sales (w/m/d) und Werkstudenten (w/m/d) für den Standort Hamburg

Bewirb Dich jetzt und werde Mitglied eines erfolgreichen Teams.



[Zum Job-Angebot Vertriebsmitarbeiter Media Sales \(w/m/d\)....](#)

[Zum Job-Angebot Werkstudenten \(w/m/d\)....](#)

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.