



Dialogmarketing mit indima direct



Zielgruppengerichtet

Erfolgreiches Dialogmarketing beruht im Wesentlichen auf der exakten Definition und Selektion der Zielgruppe. Gegenstand des Unternehmens INDIMA direct ist es deshalb, allen Direktmarketing-Anwendern die „richtigen“ Zielgruppen zur Verfügung zu stellen – Zielgruppen, die effizient sind und erfolgreiche Neukundenwerbung ermöglichen.

Neben intensiver Zielgruppenanalyse, -beratung und -auswahl ist die optimale technische Aufbereitung von Adresslisten unabdingbar. INDIMA direct verfügt deshalb über einen hauseigenen IT-Service „rund um die Adresse“, der darüber hinaus moderne Scoring- und Databaseverfahren beinhaltet.

Was 1988 mit drei Gründern begann, ist seitdem stetig gewachsen. Heute gehört INDIMA direct zu den führenden Listbrokern und Zielgruppenmarketing-Unternehmen Deutschlands. Außer der Bereitstellung aller Arten von Adresslisten besetzen unsere Spezialisten auch die anderen Felder der direkten Kundenansprache: Media-, Paket- und Katalogbeilagen sowie E-Mail-Marketing.

Auf den folgenden Seiten möchten wir Ihnen unsere Arbeitsweise, unser Leistungsportfolio und ein Stück vom „INDIMA-Spirit“ nahe bringen.

INDIMA direct...denn Erfolg kommt aus der Adresse!



UNTERNEHMEN

Der direkte Weg



Mit absoluter Zielsicherheit befördern Brieftauben Informationen schnell und sicher per Luftpost – allerdings nur zurück zum Absender. Das Aufspüren neuer effektiver Zielgruppen bedarf anderer Mittel und Wege. Deshalb suchen unsere Berater den persönlichen Kontakt zum Kunden, also zu Ihnen. Denn nur auf diesem direkten Weg können durch Ihr Briefing Wünsche und Anforderungen unmittelbar in individuelle Dialogmarketing-Konzepte einfließen. Kontaktstarke Persönlichkeiten aus unserem Hause gewährleisten eine optimale Auftragsbearbeitung, unterstützt von hoch spezialisierten Fachleuten im Hintergrund.

Unsere Key-Account-Manager besitzen umfangreiche und langjährige Erfahrungen im Direktmarketing. Besonderen Wert legen wir auf branchen-spezifische Kenntnisse, so dass Sie auf Partner stoßen, die sich in Ihrem Umfeld auskennen und Ihre Problemstellung verstehen.

Verstärkt werden die „Key-Accounts“ bei Bedarf durch branchenübergreifende Funktionsspezialisten aus den Bereichen IT, Database oder E-Mail-Marketing. Aber keine Sorge: Es taucht nicht heute Herr Müller, morgen Herr Meier und übermorgen Herr Schneider bei Ihnen auf.

Ansprechpartner und Koordinator all Ihrer Anforderungen bleibt immer der für Sie zuständige Berater. Dies entspricht unserem Verständnis von optimaler Kundenbetreuung.



ZIELGRUPPE

Abgehoben



So wie Wind und Wetter Richtung und Entfernung der Ballons bestimmen, so legen Art und Umfang Ihres Angebotes Zielgruppe und Reichweite fest. Schließlich sollen Ihre Werbebotschaften eine glatte Punktlandung erleben und nicht fehlgestreut an irgendwelchen, imaginären Bäumen zerplatzen.

Auf dieser Erkenntnis basiert die Idee des Listbrokings, d.h. die Vermittlung von Adressdateien, die andere Unternehmen zur Anmietung zur Verfügung stellen. Denn diese Kunden- und Interessentendateien bieten einen wesentlichen Vorteil gegenüber sogenannten kompilierten Listen: Ihre Adressdaten haben die Affinität zum Dialogmarketing bereits unter Beweis gestellt.

Für optimales Listbroking bedarf es einer Menge an Erfahrung, Erkenntnissen über Konsumententypologien und Fingerspitzengefühl. Das Besondere bei INDIMA direct: Wir sind völlig frei in unseren Beschaffungsentscheidungen und an keinen Anbieter gebunden. Unsere Kunden erhalten Listvorschläge, die sich nur an zwei Faktoren orientieren: An der Qualität der Dateien und ihrer Zielgruppenaffinität für das Angebot des Auftraggebers.

Für die bestmögliche Adressenauswahl genügt es nicht, sich auf die allgemein zugänglichen Informationen einer Liste zu beschränken. Weit mehr ist erforderlich. So analysieren wir z. B. Alter und Pflegezustand der Adressen, bei welchen Angeboten die Datei erfolgreich ist bzw. wo sie nicht „funktioniert“, ob und wie sich die Zielgruppe durch feinere Selektionsvorgaben optimieren lässt und vieles mehr.

Kreativität, die Kenntnis von Käufertypologien und das Wissen um die weit über 2.000 Brokerlisten in Deutschland mit den jeweils dazugehörigen Zielgruppen sind bei den erfahrenen Listmanagern von INDIMA direct reichlich vorhanden. Damit wir für jeden Kunden die richtige Antwort parat haben.

LISTBROKING



Wenn eine Werbebotschaft echte Wellen schlagen soll, ist die Beilage in Zeitungen, Warensendungen oder Katalogen oft eine interessante Alternative und durch den rasanten Anstieg der Portokosten eine besonders kostengünstige dazu. Insbesondere bei den Paketbeilagen kann das Unzustellbarkeitsrisiko nahezu ausgeschlossen werden. Ihr Angebot erreicht „huckepack“ die absoluten Hotline-Kunden des Versenders. Und damit eine Klientel, die aktuell bewiesen hat, dass sie dieser Art von Ansprache bzw. diesem Vertriebsweg offen gegenübersteht. Es sind die allseits begehrten Postkäufer schlecht hin.

Natürlich ist auch hierbei wichtig, dass Ihr Angebot in Qualität, Preisniveau, werblicher Darstellung, Stil etc. zur Zielgruppe des jeweiligen Beilagen-Aufnehmers „passt“. Doch damit nicht genug. Weitere Fragen müssen beantwortet werden um Ihren Werbeerfolg zu gewährleisten: Welche Kapazitäten kann der Versender bereitstellen, damit Ihre Aktion zügig abgewickelt wird? Wie zuverlässig ist er, so dass sichergestellt ist, dass Ihre Werbemittel auch tatsächlich beim gewünschten Empfänger landen? Wie viele Werbemittel von verschiedenen Unternehmen nimmt er auf? Gewährt er Konkurrenzausschluss?

INDIMA direct kennt die spezifischen Gegebenheiten des Geschäftes im interessanten Paket- und Katalogbeilagenbereich genau und sorgt dafür, dass die Beilagen garantiert nicht in der nächsten Flaute dümpeln.

Alles fließt...



BEILAGEN

Schwer auf Draht

Wer heute auf Draht sein will, bedient sich der Möglichkeiten moderner Kommunikation und geht online auf Sendung. Kosten für Druck, Lettershop und Porto entfallen. So erlebt E-Mail-Marketing eine rasante Entwicklung und gewinnt im Marketing-Mix von Unternehmen stark an Bedeutung.

Dieser noch recht junge Vertriebsweg besitzt eine Vielzahl spezifischer Besonderheiten, die mit dem „klassischen“ Listbroking nicht zu vergleichen sind. INDIMA direct hat deshalb bereits vor einigen Jahren hierfür einen eigenständigen Bereich aufgebaut.

Wissen um Auswahl und Akquise von E-Mail-Listen, Verständnis der technischen Voraussetzungen, Kenntnisse des Marktes von Providern und der gesetzlichen Vorschriften für E-Mail-Marketing und, und, und ... all dies besitzen unsere Spezialisten und haben INDIMA direct zu einem Vorreiter im Bereich E-Mail-Marketing werden lassen.

Nutzen auch Sie unser Know-how - seien Sie schneller als die Post erlaubt per Mausclick beim Kunden.

E-MAIL



Gute Adresse

Namen sind nichts als Schall und Rauch, genauso wie Adressbestände – jedenfalls, wenn sie nicht entsprechend gepflegt und aufbereitet werden. Bei INDIMA direct werden deshalb alle Datenbestände vor der Weitergabe genauestens überprüft – Spezialisten analysieren, selektieren und optimieren Adressbestände, verwalten und pflegen Dateien. Dazu gehören:

- Dublettenabgleich
- Auslandsadressenabgleiche
- Robinson Abgleich
- Postalische Aktualisierungen
- Abgleich gegen Umzugsadressen und Sterbedatei
- Portooptimierungen
- Nixie-Pool-Abgleiche
- Altersanalysen
- Adressanreicherungen

Speziell im schwierigen Business-to-Business-Bereich haben eigene Softwareentwicklungen entscheidende Fortschritte bewirkt und erzielen nachweislich bessere Abgleichergebnisse.

INDIMA direct verwaltet über 150 Vermietbestände der unterschiedlichsten Kundendateien und hat internen Zugriff auf mehrere der bedeutendsten Business-Datenbanken mit Millionen von Adressen – auch dies ein Vertrauensbeweis unserer Klienten hinsichtlich Seriosität, Sorgfalt und Datenschutz.

Denn die strikte Einhaltung der Vorschriften des BDSG muss beim Umgang mit derart sensiblen Daten oberstes Gebot sein. Wir werden regelmäßig kontrolliert, es gab nie Beanstandungen, und deshalb besitzen wir alle relevanten Prüfsiegel (DDV-Leistungssiegel, Qualitätssiegel Council Listbroker, Prüfbericht des Innenministeriums Baden-Württemberg).

EDV-SERVICE

Tiefenanalyse

Ob Turmstraße oder Schlossallee – nicht nur beim Monopoly-Spiel gibt es soziodemographische Unterschiede wie „Barfuß oder Lackschuh“. Entscheidend ist: Wer verbirgt sich hinter einer Adresse! Erst wenn Kundendaten aussagekräftig aufbereitet sind, lassen sie sich auch effizient im Sinne optimalen Werbeerfolges einsetzen.

Mathematiker und Statistiker nutzen bei INDIMA direct moderne, multivariate Verfahren in Datamining und -scoring, analysieren Reaktionsdaten von Werbesendungen und erstellen darauf basierend trennscharfe Kunden-Profile.

Eine Adresse sagt oft viel mehr aus, als sie auf den ersten Blick preisgibt. Anreicherung mit Aussagen zu Altersgruppe, Familienstand oder Herkunft sind Kriterien, die im Consumer-Bereich schon zur üblichen Praxis gehören. INDIMA direct bietet auch für Businessanwendungen rund 20 Selektionsmerkmale wie Branche, Anzahl der Mitarbeiter, Gründungsjahr und Umsatzentwicklung, die Kundendaten neue Perspektiven geben.

Zur Verbesserung zukünftiger Aktionen fließen diese Erkenntnisse sowohl in die Selektion eigener Datenbestände zur Reaktivierung ehemaliger Kunden als auch in Entscheidungen über Fremdadress-Anmietungen bei der Neuakquisition ein.

Gehen Sie mit INDIMA direct über „Los“, und lassen Sie Ihre Dateien von unseren Analysten gewinnbringend aufbereiten.

DATABASE

*indima direct
Stuttgarter Straße 41
75179 Pforzheim*



Deutscher Direktmarketing Verband e.V.



Federation of European Direct Marketing



Direct Marketing Association

Kontakt:

INDIMA direct
Stuttgarter Str. 41
75179 Pforzheim

Tel. 07231/3963-0
Fax 07231/396355
E-Mail: info@indima.de
Web: www.indima.de