



Mit der richtigen Adresse ans Ziel

Um neue Kunden zu gewinnen und neue Zielgruppen zu erschließen, sind für jedes Unternehmen aktuelle Adressenpotenziale das A und O. Eine Zielgruppendatei mit gepflegten Adressen und Kontakten mit dem Wissen, was dem künftigen Kunden wichtig ist – das ist das Kapital eines Unternehmens und der Schlüssel zum wirtschaftlichen Erfolg.

Wie Profis wissen, ist im Unternehmen die richtige Entscheideradresse beim Gewinnen von Neukunden die »halbe Miete«. Auch im Zeitalter der Online-Kommunikation ist die schriftliche Ansprache per Brief und Antwortelement nach wie vor im B2B-Bereich responsestark.

Einen Brief ausschließlich an eine Unternehmensadresse zu adressieren birgt die Gefahr eines hohen Streuverlustes. Ausnahme: Die Firma hat nicht mehr als zehn Angestellte. Verfügt das Unternehmen jedoch über deutlich mehr Mitarbeiter, ist es geradezu ein Muss, den richtigen Entscheider persönlich anzusprechen. Dazu stehen bei Riek, direkt Marketing mehr als 100 Funktionsbereiche in den Unternehmen zur Auswahl.

Als Selektionskriterien für die Auswahl der Adressen-Zielgruppe werden neben den Funktionen wie Mitarbeiteranzahl, regionale Eingrenzung nach Postleitgebieten und

Bundesländern oder eine Erweiterung des Zielgebietes auf Österreich, die Schweiz und die Länder Osteuropas angeboten. Selbst Spezialbereiche wie Medizin, Forschung und Wissenschaft sind nach unterschiedlichen Verantwortungsbereichen selektierbar.


Nur die zielgenaue »Landung« des Briefes auf dem Schreibisch des Entscheiders führt zu positiver Resonanz. Treffsicherheit steigert den Marketingerfolg – bei dreistufigen Mailings sogar noch nach Jahren.

Mit der individuellen Beratung zu der Auswahl der richtigen Zielgruppe und dem Einsatz aktueller Adressenpotenziale ist es leichter, neue Kunden erfolgreich zu generieren. Die passenden Anschriften stehen zur einmaligen oder mehrfachen Nutzung bereit, aus einem Pool von mehr als drei Millionen Adressen.

Aus Erfahrung weiß Riek, direkt Marketing, der Spezialist für Adressen-Zielgruppen und IT-Services, dass bereits im Unternehmen vorhandene Adressdateien vor einer Mailingaktion optimaler Bereinigung und Aufbereitung bedürfen, da es in Deutschland jährlich mehrere hunderttausend Adressänderungen gibt. Die Gründe sind vielfältig: Neugründungen, Wechsel in der Geschäftsführung, neue Firmennamen, Insolvenzen, Löschungen und Umzüge.

Bereits im Vorfeld eines Mailings hilft Riek, direkt Marketing, die Retouren auf ein Minimum zu reduzieren. Neben der postalisch korrekten Schreibweise der Kundenanschrift steigert die Eliminierung werbeungeeigneter Adressen die Qualität und Effizienz jeder Versandaktion.

Riek, direkt Marketing leistet jedoch noch mehr: Pflege und Aktualisierung von Business-Adressen, zum Beispiel durch Anreichern mit Branchen-Code, Mitarbeiteranzahl, Telefon- und Fax-Nummer oder Ansprechpartner. Kunden aus Industrie, Versandhandel, Fachverlagen und der Finanzdienstleistungsbranche wissen diese Leistungen zu schätzen – genauso wie werbeaktive und messeausstellende Unternehmen.

	autor Udo Riek
	→ www.adressen-riek.de Udo Riek ist Geschäftsführer der Riek, direkt Marketing GmbH & Co. Service KG in Bad Homburg. Das Unternehmen ist auf die Selektion von Entscheideradressen spezialisiert und steht für mehr als 35 Jahre Erfahrung als Adressenspezialist im Direktmarketing.