

E-Mail-Marketing

Der „See-and-Click“ Gedanke

E-Mail-Marketing ist ein attraktives Medium für Werbetreibende, egal ob im B2B- oder B2C-Bereich. Insbesondere bei der Bewerbung von niedrig- bis mittelpreisigen Produkten und zur Massenwerbung eignet es sich hervorragend.

Kontakt zu Ihrem Kunden (B2B & B2C)

Schnell und unkompliziert

E-Mail-Potenziale und Newsletter-Kontakte übergreifend

	B2B	B2C
Empfänger in Deutschland	» ca. 2,0 Mio.	» ca. 26 Mio.
Empfänger in Österreich	» ca. 250.000	» ca. 1,2 Mio.
Empfänger in der Schweiz	» ca. 260.000	» ca. 1,5 Mio.

Vorteile von E-Mail-Marketing

- zielgruppengenaue Kampagnensteuerung
- kurze Vorlaufzeiten (3-5 Tage)
- keine Material- und Portokosten
- schnelle Erreichbarkeit der Zielgruppe
- Branding
- Responsemessung

Im Vordergrund steht hier der sog. „See-and-Click“ Gedanke:

Der Empfänger einer Werbe-E-Mail sollte im besten Fall innerhalb weniger Sekunden per Klick entscheiden können, ob ihn das gesehene Angebot anspricht.

Ihr Vorteil im Dialogmarketing

Weitere Vorteile des E-Mail-Marketings sind ein verhältnismäßig geringer Aufwand und die schnelle Abwicklung: Richtig angewendetes E-Mail-Marketing gilt als effektiv und kosteneffizient.

Wir planen, Sie entscheiden - für den größten Erfolg!

Allem voran gilt es die Zielgruppe und die Erfolgschancen im Marketingkanal „E-Mail“ zu identifizieren.

Neben der technischen Umsetzung des Newsletters ist die Wahl der Betreffzeile sowie der Landingpage erfolgsentscheidend. Tag und Uhrzeit bei der Zielgruppenansprache sind nicht außer Acht zu lassen und den s. g. „Freigabeläufen“ sollte stets großer Stellenwert beigemessen werden. Zur Erfolgsanalyse sollten Trackinglinks eingesetzt werden.

QUADRESS begleitet Sie gerne von der Idee bis zu dem abschließenden Report.

E-Mail-Marketing nur mit Einwilligung!

Rechtlich gesehen ist E-Mail-Werbung immer dann zulässig, wenn die Zustimmung des Empfängers vorliegt. Dies ist zum Beispiel der Fall, wenn Abonnenten eines Newsletters zugestimmt haben, weitere Informationen per E-Mail erhalten zu wollen. Hier beraten wir Sie gerne und helfen Ihnen hochwertige Double-Opt-In Listen zu finden.

Innovatives E-Mail-Marketing eröffnet neue Möglichkeiten

QUADRESS verbindet beim E-Mail-Marketing die tiefen Selektionsmöglichkeiten einer Haushaltsdatenbank mit hochqualitativen E-Mail-Listen und macht eine zielgruppengenaue Ansprache im Marketingkanal „E-Mail“ möglich.

Das QUADRESS E-Mail-Marketing verfügt über mehrere Millionen Double-Opt-In* E-Mail-Listen und basiert auf einem umfassenden Partnernetzwerk sowie einer umfangreichen Haushaltsdatenbank mit mehr als 240 Selektionsparametern.

Neben Fremdadressen besteht hier auch die Möglichkeit eigene postalische Substanzen mit einem E-Mail-Flag zu versehen und über entsprechenden Listeigner per E-Mail zu bewerben.

* Definition Double-Opt-In siehe: <http://www.quadress.de/optin>

Die Vorteile des QUADRESS E-Mail-Marketing

- Zielgruppengenaue Selektion
 - mit über 240 Haushaltsdatenbankmerkmalen oder
 - Anwendung einer kundeneigenen Scorekarte
- Hohe Datenmengen ermöglichen tiefe Selektionen, z. B.:
 - Alter,
 - Familienstand,
 - Wohntypologie,
 - Interessen, etc.,
 - und hohe Auflagen.
- Personengenaue Ansprache für crossmediale Kampagnen
- Dublettenfreie Versandmenge
- Ausschluss von Bestandskunden
- Blacklist-Ausschluss
- E-Mail an Bestandskunden ohne eigenes Double-Opt-In
- Datenschutzrechtliche Sicherheit durch Data SecureTTP und TÜV-Siegel

QUADRESS hilft Ihnen bei der Umsetzung Ihrer individuellen E-Mail-Marketing Kampagne

Wir zeigen Ihnen gerne aus über 900 Listen die passende Zielgruppe auf oder bilden Ihre Zielgruppe individuell anhand einer Haushaltsdatenbank mit über 240 Selektionsmerkmalen ab.

Auszug aus B2B-Zielgruppen

Funktion	Kontakte	Funktion	Kontakte
Geschäftsführer	250.000	Bankmanager	6.000
Inhaber	70.000	Controller	11.000
Marketingentscheider	26.000	Versicherungsmakler	10.000
Personalentscheider	29.000	Handwerk	38.000
Buchhaltung	53.000	Bauwirtschaft	46.000
Erfolgreiche Führungskräfte	50.000	Ärzte	2.000
Manager u. Führungskräfte	62.000		
Architekten	(3 Listen)		11.000 / 29.000 / 16.000
Immobilienmakler	(2 Listen)		11.000 / 14.000
Finanzwirtschaft	(4 Listen)		13.000 bis 62.000

Auszug aus B2C-Zielgruppen

	Kontakte		Kontakte
Luxusreisenbücher	59.000	Kunst- u. Kulturinteressierte	82.000
Angler	10.000	Segel- u. Tauchsportinteressierte	14.000
Eigenheimbesitzer	53.000	Senioren	45.000
Gourmets	79.000	Skifahrer u. Wanderer	217.000
Kochbegeisterte	98.000	Urlauber mit Interesse an Golfsporthotels	45.000
Künstler	3.000		
Golfspieler	(3 Listen)		60.000 bis 290.000
Reitsportinteressierte	(3 Listen)		112.000
Autoportal	(6 Listen)		100.000 bis 420.000
Finanzportal	(40 Listen)		10.000 bis 900.000

Daten & Fakten

Seit 2001 ist QUADRESS der Zielgruppenspezialist über alle Kanäle. Wir unterstützen Sie sowohl bei der Neukundengewinnung als auch beim Bestandskundendialog. Wir bieten Strategie, Kommunikation und Mediapotenziale für alle digitalen und analogen Medien aus einer Hand.

Durch aktuelle und funktionierende Potenziale erreichen Sie eine höhere Response. Für uns ist Datenschutzkonformität genauso selbstverständlich wie transparente Preise. Mit unseren erfahrenen Experten entwickeln wir Lösungen, die zu messbarem Erfolg führen. Wir definieren den Erfolg unserer Arbeit über den Erfolg unserer Kunden.

Unternehmensdaten

- Firmensitz: Bochum
- Gründungsjahr: 2001
- Geschäftsführer: Daniel Simon, Alexander Cernov
- Mitarbeiterzahl: 15



Dipl. - Log. Daniel Simon
Geschäftsführer, Inhaber



Alexander Cernov
Geschäftsführer



Oliver Straubel
Vertriebsleiter
Mitglied der Geschäftsleitung

Zertifizierung & Mitgliedschaften



Reg.-Nr.: Q1 0115371



QUADRESS®

Der Zielgruppenspezialist

QUADRESS GmbH

Josef-Haumann-Str. 7a
D-44866 Bochum

Tel.: +49 2327 3038-0
Fax: +49 2327 3038-20

 [quadress.de/facebook](https://www.facebook.com/quadress.de)
 [quadress.de/twitter](https://www.twitter.com/quadress.de)

E-Mail: info@quadress.de
Web: www.quadress.de