



White Space Marketing

Direktmarketing, Mailings & Cross-Media auf Massendokumenten

Was können (elektronische) Dokumente leisten?

- Wichtigen Beitrag zur Unternehmenskommunikation
- Information/Werbung, die auf den Empfänger zugeschnitten ist (Alter, Familiensituation, Vertragsbestand, ...)
- Psychologisch gut dargebrachte Zusatzinformation
- Verlinkung auf die WebSite des Senders
- Verlinkung in Kunden-Accounts



Marketing strebt zum Web

- Erfolgskontrolle leicht möglich
- Es ist hype
- Printwerbung ist teuer und wird leicht weggeworfen



Nur etwa 5% der Energieversorger-Kunden
waren bereits auf der Website ihres Versorgers

Der moderne Kunde

- Ist farb- und layout-verwöhnt
- Will keine Dokumente, die unzeitgemäß aussehen
- Ist oft auf der Suche nach dem günstigsten Angebot



Der moderne Kunde

- Will transparente Informationen
- Akzeptiert zusätzliche Angebote, die auf seine Situation zugeschnitten sind
- Will das Gefühl, einen modernen und leistungsfähigen Geschäftspartner zu haben



Der moderne Kunde

- Absender
- Logo
- „Einklinker“
- Datum
- Betreff/Überschrift
- Anrede
- Unterschrift
- Postscriptum
- Text
- Weiterführende Infos, z.B. Verbund-Marke

Profiforms GmbH - Hausener Str. 6/1
Karl Uhu
Im Leimtopf 5
71296 Leimenfelden/Echterkleben

Sehr geehrter Herr Mustermann,

profiforms
Kreditkartenabrechnung

Kartennummer: 0000-111-
Datum: 28. Septe
Belegnummer 12345678

Serviceline: +49 7033 - 30120

POS	BUCHUNG	DATUM	BETRAG
1	Karstadt: Essen Centro	21. März 2006	284,83 €
1	Karstadt: Essen Centro	21. August 2007	284,83 €
1	Karstadt: Essen Centro	21. August 2007	284,83 €
1	Karstadt: Essen Centro	21. August 2007	10,00 €

Gesamtsumme: 864,49 €

Enterprise Your Output Management
Besuchen Sie uns auf dem Technologietag 2007
in der Veltins-Arena auf Schalke

ein Beispiel von www.profiforms.de

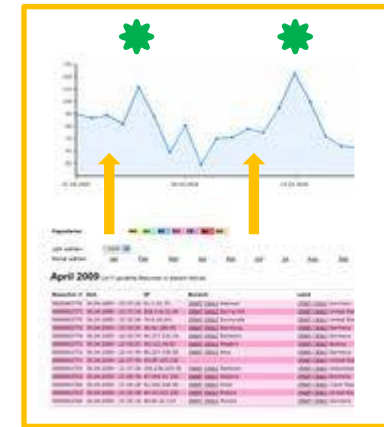
Wie liest der Kunde?

- Bilder transportieren komplexe Informationen und erleichtern die emotionale Kaufentscheidung
- Farbe steigert die Wahrnehmung etwa auf das 8-fache
- Im Print sind kleine „Bilder“ ausreichend für eine gute Wahrnehmung

Synergien nutzen

Dokumente

- Werden nicht weggeworfen
- Inhalte kommen an
- Unterstützen andere Channels, z.B. Web



↑ Aussendung der Printwerbung für's Web

* Peak Besucher Website

White Spaces nutzen

- Image
- Branding
- Identität des Absenders

- Individuelle Ansprache
- Cross-Selling-Angebote, die passen
- Zusätzliche Informationen

POS	BUCHUNG	DATUM	BETRAG
1	Karstadt Essen Centro	21. März 2006	284,83 €
1	Karstadt Essen Centro	21. August 2007	284,83 €
1	Karstadt Essen Centro	21. August 2007	284,83 €
1	Karstadt Essen Centro	21. August 2007	10,00 €
Gesamtsumme:			864,49 €

Enterprise Your Output Management
Besuchen Sie ...
in der Veltins-Arena auf Schalke

Ihr Ergebnis

- Information, die ankommt
- Kundenbindung
- Umsatz
- Wettbewerbsvorteil

Profiforms GmbH - Hausener Str. 6/1
Karl Uhu
Im Leimtauf 5
71296 Leimenfelden/Echter-Kleben

profiforms

Kreditkartenabrechnung

Kartenummer: 0000-
Datum: 28. 5.
Belegnummer: 12345

ServiceLine: +49 7033 - 30120

POS	BUCHUNG	DATUM	BETRAG
1	Karstadt Essen Centro	21. März 2006	284,83 €
1	Karstadt Essen Centro	21. August 2007	284,83 €
1	Karstadt Essen Centro	21. August 2007	284,83 €
1	Karstadt Essen Centro	21. August 2007	10,00 €

Gesamtsumme: 864,49 €

Enterprise Your Output Management
Besuchen Sie ...
in der Veltins-Arena auf Schalke

001 0000 0000 0000 0000 0000 0000 0000

Was sollten Sie tun?

- Denken Sie in Farbe und individualisiert
- Integrieren Sie IT und Fachabteilungen
- Verwenden Sie ein Werkzeug, das
 - der IT stabile Prozesse erlaubt und
 - dem Marketing den rechtebasierten Zugriff auf das Dokument

Nutzen Sie Ihre Potentiale!