

Fachzeitschrift: Aufbau eines eigenen Second Life-Projektes

22.10.2007, 17:37 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *ONPRESS media*



Direkt Marketing Ausgabe 200710

Der Direktvertrieb boomt. Ob Haushaltswaren, Fenster & Türen, Lebensmittel, Bücher und Lexika, Dessous, Tierfutter oder Nahrungsergänzungsmittel – im eigenen Wohnzimmer einkaufen, bequem und ohne Stress, scheint bei Konsumenten anzukommen. Der „Faszination Direktvertrieb“ geht der Direkt Marketing Report im Oktober nach und schildert, welche Aspekte erfolgsbestimmend sind, inwieweit sich Direktvertrieb, Versandhandel oder Filialgeschäft beim Absatz gegenseitig unterstützen und ergänzen können und welche Rolle die Instrumente des Dialogmarketings beim Direktvertrieb spielen. Umfrageergebnisse zeigen dabei die Akzeptanz des Konsumenten auf und erläutern die Marktanteile der einzelnen Branchen.

Direkt Marketing, die älteste und führende Fachzeitschrift für das moderne Direkt- und Dialogmarketing, beschäftigt

sich im Oktober außerdem im Schwerpunkt „Recht im Direktmarketing“ mit der Frage, was eine Marke zu einer starken Marke macht. Denn die Anforderungen des Marketings lassen sich manchmal scheinbar nur schwer mit rechtlichen Gesichtspunkten verbinden. Auch die Frage der rechtlichen Hintergründe zum Thema Rufnummernübermittlung bei Callcenter-Anrufen wird aufgegriffen.

Im Fokus stehen auch die Erwartungen von Messbesuchern: denn laut aktuellen Untersuchungen ist die Qualität des Messepublikums höher denn je. Es gehen zwar weniger Besucher auf Messen, dafür kommt aber mehr professionelle Klientel, die genau weiß, was sie will. Zum anderen wird der Messebesuch zur Chefsache. Für Messegesellschaften und Aussteller heißt das: weniger auf absolute Besucherzahlen als auf deren Struktur, Kompetenzen und Einkaufsvolumina zu schauen.

Als Ergänzung des Beitrags „Second Life ... oder wie kommuniziert man richtig im Web 3D“ aus der September-Ausgabe von Direkt Marketing wird in der aktuell im Handel erhältlichen Ausgabe Schritt für Schritt beschrieben, wie man das eigene Second Life-Projekt aufstellen kann. Weiterhin werden die Direktmarketing-Trends in Deutschland und Tschechien miteinander verglichen, in der Rubrik Database Marketing wird zudem erläutert, warum es sich lohnt, den Kundenservice in die Überlegungen und Vorhaben des Customer Relationship Management (CRM) konsequent einzubeziehen.

Direkt Marketing erscheint monatlich und ist zum Preis von 7,50 € erhältlich im gut sortierten Bahnhofs- und Flughafenbuchhandel sowie in ausgewählten Verkaufsstellen im Zeitschriftenhandel. Der Standort des nächsten Pressefachhändlers kann über die Website des Blauen Globus' www.blauerglobus.de in Erfahrung gebracht werden. Bei diesen Händlern können zudem selbst ältere Ausgaben ohne Zusatzkosten zum Originalpreis nachbestellt werden. Die vertriebliche Betreuung liegt bei ONPRESS media, Berlin.

Portrait

Als Dienstleister mit dem Schwerpunkt Pressevertrieb beliefert ONPRESS im Auftrag von Kunden, speziell Verlage, Verkaufsstellen im gesamten Bundesgebiet sowie im europäischen Ausland mit Zeitschriften diverser Marktsegmente. Zu den Stärken gehört dabei unter anderem die Betreuung kleinauflagiger Titel.

News-ID: 166008 • Views: 1668 (Stand: 15.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/166008/Fachzeitschrift-Aufbau-eines-eigenen-Second-Life-Projektes.html>