

## Umsatzförderung durch Direktmailing

09.02.2011, 14:20 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *INnUP Deutschland GmbH*

Presseagentur: *Satzbrand Kommunikation*

---



INnUP Deutschland GmbH

Werbebrief – das mit Abstand ausgabenstärkste Dialogmarketing-Instrument

Bremen, 09. Februar 2011. Als eines der bedeutendsten Medien für klassisches Direktmarketing gilt nach wie vor das Mailing in Form eines Briefes, Prospektes oder Flyers. Laut dem Nielsen Direct Mail Statusbericht vom 1. Halbjahr 2009 nehmen die Werbesendungen per Post erstmals mit einem Bruttowerbeumsatz in Höhe von 1,71 Milliarden Euro die drittstärkste Position im deutschen Bruttowerbemarkt ein, nach den Medien Fernsehen und Printerscheinungen. Auf Grund der verschiedenen Vorzüge des Direktmailings zeichnet sich dieser Trend auch für 2011 deutlich ab.

Klare Vorteile gegenüber anderen Werbemaßnahmen überzeugen Marketingtreibende von der Rentabilität und Wirksamkeit des Mailings. An erster Stelle bilden der gezielte Einsatz und die Vermeidung von Streuverlusten aufgrund exakt bestimmbarer Zielgruppen die hohe Attraktivität. Aber auch persönliche und direkte Ansprache des Adressaten bieten gute Zugangsmöglichkeit und optimale Kontaktaufnahme zum Kunden. Entsprechender Erfolg ist durch den Einsatz von Response-Elementen, also eine direkte Aufforderung oder Verführung des Kunden, messbar. Deutliche Vorteile gegenüber dem Online-Mailing bestehen, neben der psychisch anders wahrgenommenen Haptik des gedruckten Werbeträgers, durch die Kundenerreichbarkeit. Spamfilter und die Gesetzgebung im Bereich Permission-Marketing stellen nur zwei der Nachteile des Onlinemarketings dar. „Wir sehen auch für 2011 einen klaren Trend zum klassischen Mailing. Bereits im Jahr 2010 stieg der Bedarf an analogem Direktmailing um 12 Prozent zum Vorjahr. Die Erfolgsquote ist im Vergleich einfach höher, wodurch viele Unternehmen Online-Marketing nur ergänzend nutzen“, erklärt Phillip Bock, Geschäftsführer von INnUP Deutschland GmbH. Um ein erfolgsorientiertes Mailing durchzuführen, bedarf es jedoch umfangreicher Analyse, Vorbereitung und Durchführung. Das Experten-Team von INnUP bietet langjährige Erfahrung im Segment des Direktmarketings und übernimmt die Durchführung einzelner Abschnitte oder gesamter Mailing-Aktionen und Lettershoparbeiten, um optimale Ergebnisse für Unternehmen zu erzielen.

Unter <http://www.innup.de/Lettershop-Arbeiten> finden interessierte Unternehmen Preisbeispiele und Anwendungshilfen wie insbesondere Checklisten.

Nähere Informationen unter [www.innup.de](http://www.innup.de)

**Portrait**

## INnUP Deutschland GmbH

Die in Bremen ansässige Online-Druckerei INnUP bietet als kompetentes Dienstleistungsunternehmen in den Bereichen Druck, Design und direktem Marketing ein umfangreiches Angebot und hohe Qualitätsstandards. Unternehmen, Agenturen und Druckereien profitieren durch stetige Marktanalysen und langjährige Erfahrung des INnUP Teams. Dank hoher Qualitätsansprüche bieten die Experten lukrative und budgetschonende Angebote für die Umsetzung individueller Druckaufträge. Das Leistungsspektrum reicht von einfachen Aufklebern, Flyern und Plakaten über beratungsintensivere Projekte wie Etiketten oder Broschüren hin zu hochkomplexen Projekten, die verschiedene Drucktechniken und Verarbeitungen kombinieren, wie Rubbellosen oder Direkt-Mailings.

Neben der fachlichen Beratung bietet INnUP auch verschiedenste Vorstufe-Leistungen wie Datei-Bearbeitung, -Nachbau oder -Design. Unternehmen erhalten bei INnUP Beratung und Durchführung spezifischer Kommunikationsprojekte für die eigene Darstellung von Dienstleistungen und Produkten. Dabei ermöglicht INnUP durch Kompetenz, Branchenwissen und Flexibilität besonders lukrative Angebote und nachhaltige Ergebnisse.

---

News-ID: 508838 • Views: 804 (Stand: 31.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/508838/Umsatzfoerderung-durch-Direktmailing.html>