

Professional Printing - News

Know How Booster 18

Mit variablem Datendruck zum Erfolg

Studien haben gezeigt, dass Endkunden besonders gut auf Marken reagieren, die sie mit personalisiertem Direktmarketing ansprechen. 85 Prozent der Verbraucher finden es sogar sehr gut, wenn der Einzelhandel seine Produkte ganz gezielt auf sie abstimmt und sind der Überzeugung, dass dies ihre Kaufentscheidung schon mehrmals positiv beeinflusst hat.

Was liegt also näher, als dass Unternehmen personalisierte Marketingbotschaften in ihre Strategien zur Kundensprache einfließen lassen? Eine der wohl an den besten geeigneten Methoden, dies umzusetzen, ist sicherlich der variable Datendruck.

Was versteht man unter variablem Datendruck?

Hierbei handelt es sich um eine digitale Methode, bei der statische Elemente durch personalisierte ersetzt werden. So kann die Zielgruppe auf Ihrer Marketingliste personalisierte Nachrichten erhalten, die speziell auf sie zugeschnitten sind. Das Schöne daran ist, dass Sie mit dem Druck variabler Daten nicht jede einzelne Direktwerbung für den Empfänger manuell gestalten müssen.

Der Druck mit variablen Daten wurde bereits in den 80er-Jahren des letzten Jahrhunderts eingeführt und bis heute perfektioniert. Heute ist der Druck mit variablen Daten eine der besten Möglichkeiten, um die Marketingstrategien für Direktwerbung zu komplettieren.

Möchten Sie die Aufmerksamkeit Ihrer Zielgruppe gewinnen? Wenn Ihnen der Dialog mit Ihren Kunden auf einer persönlichen Ebene wichtig, Sie aber naturgemäß nicht jeden Kunden per Telefon oder mittels eines Besuches kontaktieren können, kann der variable Datendruck, kurz VDP (Variable Data Printing) eine wirklich gute Alternative sein.

VDP bietet viele interessante Möglichkeiten zur erfolgreichen Kundenansprache. Wir zeigen hier einige auf. Gerne erläutern Ihnen die Spezialisten von Graphax AG einzelnen Methoden im Detail.

Personalisieren Sie Ihre Direktwerbung!

Mit dem variablen Datendruck (VDP) können Sie jede Sendung gezielt auf den jeweiligen Empfänger individualisieren. Das bezieht sich nicht nur auf die äussere Gestaltung, sondern auch auf das enthaltene Angebot. So können Sie beispielsweise einfach spezifische Angebote, Coupons oder Rabattgutscheine erstellen, die auf den jeweiligen Status, die Bedürfnisse und oder die Wünsche Ihrer Kunden passen.

Integrieren Sie auffällige Bilder und Farben!

Optisch können Sie jedes Mailing einzigartig machen. Nahezu alle Elemente können ausgetauscht werden. Bilder, Schriften, Farben, alles lässt sich ändern. Als Unternehmen aus dem Garten- und Landschaftsbau könnten Sie, mit Hilfe von besonderen Tools, zum Beispiel den Namen Ihres potenziellen Kunden optisch in den Rasen mähen lassen. Kunden lesen meist gerne ihren gedruckten Namen, was erwiesenermassen zu einer höheren Reaktionsquote führt.

Persönlich Anrede kommt gut an!

Eine Standard-Funktion des VDP ist die Möglichkeit, die persönliche Anrede zu personalisieren. Statt allgemeiner Anredeform können Sie den Kunden je nach Wahl in der Du- oder Sie-Form ansprechen, mit oder ohne Erwähnung des Namens, eben genauso, wie es die Marketing-Liste vorgibt. Auch im weiteren Text kommt es sehr gut an, wenn der Kunde noch mal namentlich angesprochen wird. Dadurch wirkt die Sendung sehr persönlich und der Kunde schenkt ihr mit Sicherheit mehr Aufmerksamkeit als bei einem neutralen Standardtext.

Messbarer Erfolg garantiert!

Sie möchten wissen, wie erfolgreich das Mailing war? Oder arbeiten vorgängig mit A/B-Tests? Mit VDP können QR-Codes, Tokens und personalisierte URLs problemlos eingefügt werden. Diese können bei der Rücklaufauswertung problemlos analysiert werden und geben Ihnen verbindliche Auskunft über den Erfolg dieser Marketingmassnahme.

Erfolgreich mit kleinen Mengen!

Mit dem Druck variabler Daten können Sie kleinere und gezieltere Direktwerbekampagnen durchführen. So können die Werbemassnahmen dauernd anpassen und auf die jeweilige Zielgruppe noch besser anpassen. Sie erhalten so eine bessere Response als mit dem Versenden grosser, statischer Mailings im Fortdruck. Wie so oft im Leben, weniger ist manchmal mehr.

Graphax AG

Riedstrasse 10
8953 Dietikon

058 551 11 11
info@graphax.ch
www.graphax.ch

Graphax AG mit Hauptsitz in Dietikon bei Zürich und acht Filialen in der Deutsch- und Westschweiz beschäftigt rund 190 Mitarbeiter. Aufgrund des breiten Leistungsspektrums gehört die Firma zu den führenden Anbietern für innovative Technologien in den Bereichen Informationsmanagement, Printerpark-Bewirtschaftung und Komplettlösungen für den digitalen sowie papiergebundenen Dokumentenworkflow im B2B-Umfeld in der Schweiz.