



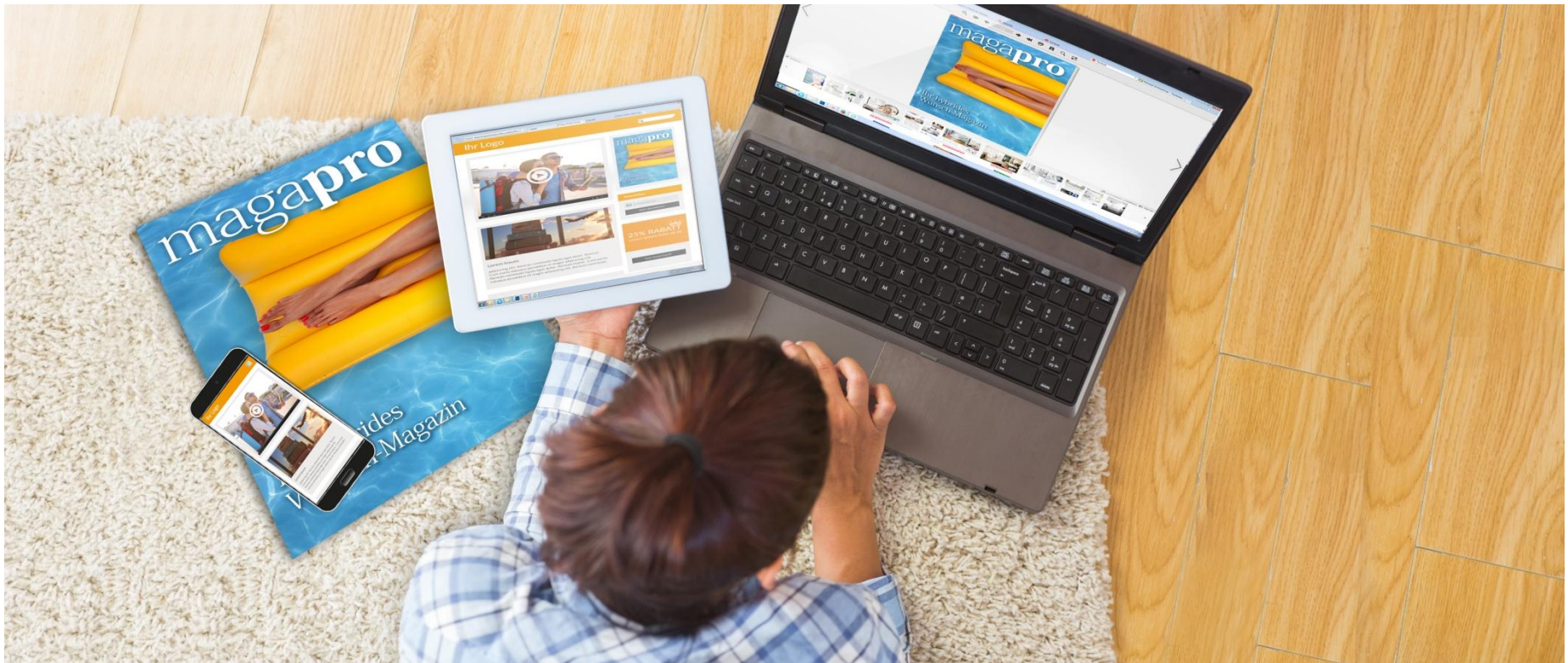
Multichannel-Dialogmarketing mit hybriden Medien

Kundenpotenziale situationsabhängig aktivieren

Langenfeld, im Januar 2015

Unser hybrides Konzept

Herausforderung: Heterogenes Informationsverhalten von Zielgruppen



**75% der Online-Käufer nutzen mehrere Informationskanäle bis zur Kaufentscheidung.
Wie tritt man gezielt mit dem Kunden in Dialog?**

Unser hybrides Konzept

Herausforderung: Heterogenes Informationsverhalten von Zielgruppen

- Online-Kommunikation hat den Kundendialog revolutioniert
- Heterogenes Informationsverhalten ist Content-getrieben
- Alle möglichen Touchpoints werden inhaltlich begleitet
- Interaktivität wird in Print- & Digital-Medien integriert



**Die gezielte Ansprache von Kundenpotenzialen gelingt
mit situationsabhängig, direkt aus dem Kontext nutzbaren Inhalten.**

Unser hybrides Konzept

Zielgruppenorientierte Medienauswahl

PRINT



Responsecard



Mailing



Selfmailer



magapro

DIGITAL



PC



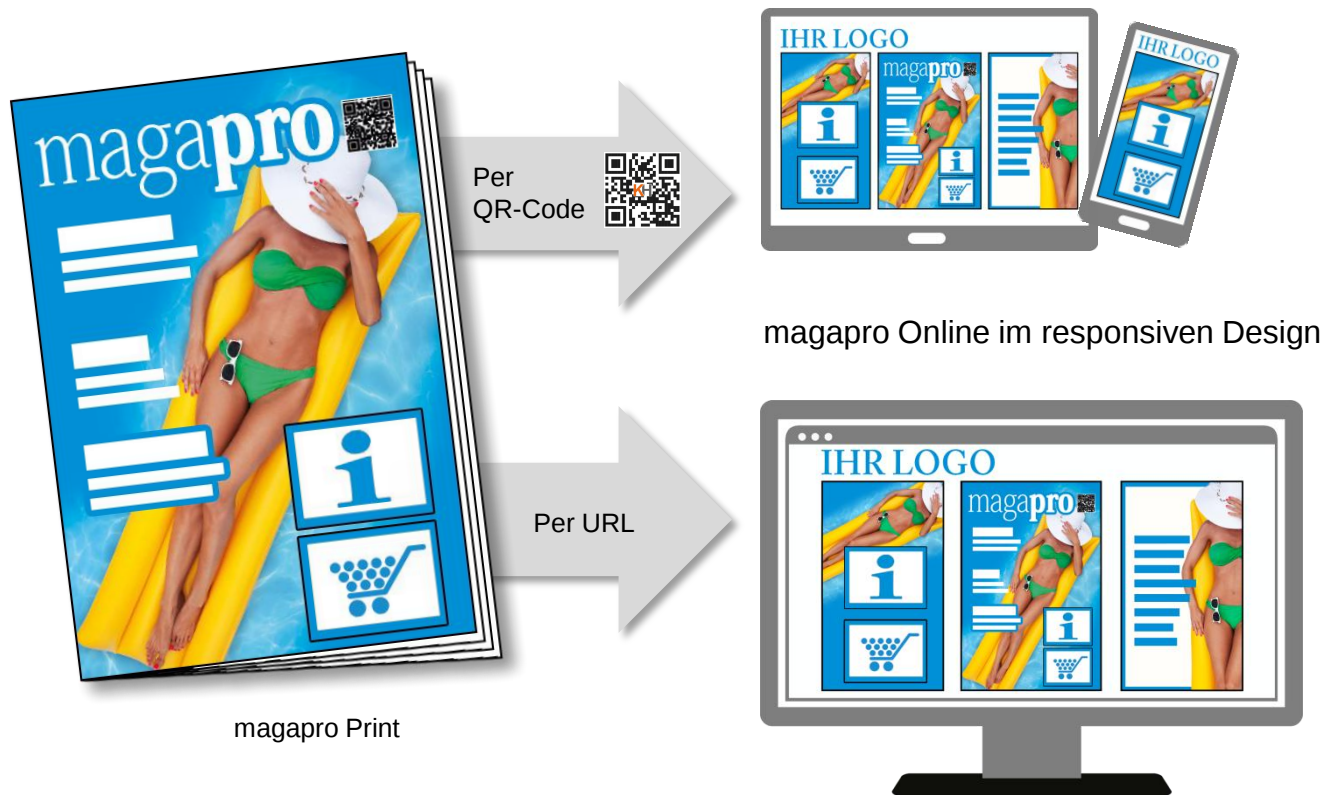
Tablet



Smartphone

Unser hybrides Konzept

Crossmediale Verknüpfung aller Kanäle



Aktuelle Infos zu Ihrer Marke und Ihren Produkten



Integration von Bewegtbild-Content



Response-Verstärker: Module mit Call-to-Action



Shopping-magapro: Interaktives digitales Magazin



Verknüpfung mit Ihren Social Media-Aktivitäten

Das leisten Hybride Medien

Content-Kompetent & Umsatzfördernd

- Redaktionell aufbereitet: Die Qualität der Inhalte entscheidet über Aufmerksamkeit.
- Zielgruppenorientierte Themenwelten: Leserbedürfnisse und persönliche Relevanz stehen im Vordergrund.
- Crossmedial und Interaktiv: Das schafft echten Mehrwert.
- Crossdigital: Shopping-fähig! Spontan nutzbar direkt mit den Online-Angeboten verknüpft.



**Kundenpotenziale ansprechen reicht nicht aus, es gilt
Kommunikation anzuregen und effektiv den „Call-to-Action“ zu lenken!**

Das leisten Hybride Medien

Unsere Content-Kompetenz – unser Mehrwert

Ein Netzwerk aus **Journalismus, PR**
und **Werbung** schafft relevante Inhalte:

- Themenrecherche und Entwicklung zielgruppenoptimierter Inhalte
- Redaktionelle Aufbereitung vorhandener Unternehmens-/Markeninhalte
- Korrektorat inklusive

Der **Zielgruppe** bieten wir:

- Unterhaltung
- Tipps & Tricks
- Empfehlungen und Orientierung
- Ratgeber, Kaufberatung
- Exklusive Angebote
- Einkaufsvorteile
- Gewinnspiele
- Service: Proaktive Problemlösung – (FAQs Kundensupport)



Branded Content: Qualitativ hochwertiges Marketing & Native Advertising mit Inhalten!

Das leisten Hybride Medien

Zusatzelemente hybrider Kampagnen



Zielgerichtete Landing-Page mit „Call-to-Action“:
Responseverstärker-Module mit und ohne Adress-Erfassung



Generierung nutzbarer Interessenten- und Kunden-Leads
durch rechtssicheres Double-Opt-in Verfahren



Strukturierte Erfassung und Auswertung der
Lead-Informationen

**Diese Leistungsmodule schaffen eine optimale Grundlage für
weitere Kampagnen und Ihre Marken- und Produktpolitik.**

Das leisten Hybride Medien

Digitales, interaktives magapro mit Shopping-Funktion



Infos:
Produkteigenschaften,
Dienstleistungen



Kundenmeinung:
Bewertung, Referenzen,
Kommentare

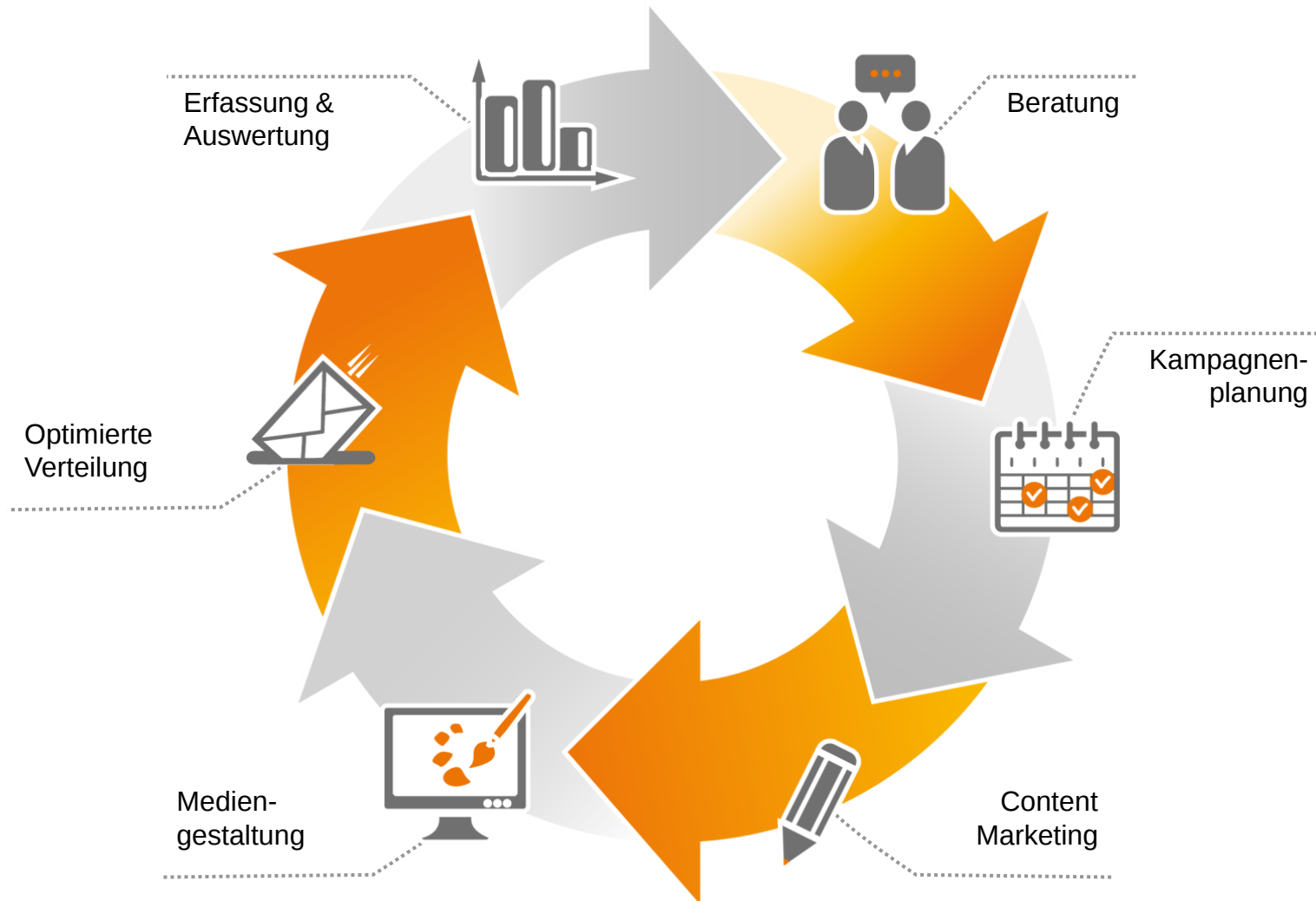


Order:
Kaufen, bestellen, anfordern

Aus dem digitalen magapro direkt in den Shop!

Hybride Medien

Full Service Ansatz



Hybride Medien

Fazit

- Erprobtes Kommunikationskonzept
- Zielgruppenorientierte Medienauswahl und -verknüpfung
- Relevante Inhalte und Angebote
- Effektives Leadmanagement
- Full-Service Portfolio



Nutzen Sie unsere mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Zielgruppenanalyse, der Medienkonzeption und im Kampagnenmanagement!



**Wir bedanken uns
für Ihre Aufmerksamkeit!**



K & H GmbH Konsum- und Handelsentwicklung
Bahnhofstr. 35
40764 Langenfeld

Postfach 40 04 15
40244 Langenfeld

Fon : +49 (0)2173-33 43 000
Fax: +49 (0)2173-33 43 033
E-Mail: kontakt@konsumundhandel.de
www.konsumundhandel.de

Alle Angaben, Informationen und Darstellungen in dieser Präsentation sind urheberrechtlich geschützt.
Die Präsentation dient ausschließlich der Unterrichtung Ihres Unternehmens. Wir bitten daher, den Inhalt dieser Präsentation vertraulich zu behandeln. Wir müssen zur Wahrung der Vertraulichkeit insbesondere untersagen, die Präsentation oder Auszüge aus dieser an Dritte weiter zu geben oder ihnen zugänglich zu machen. Im Falle eines Verstoßes behalten wir uns Schadensersatzansprüche vor. Wir bitten höflich um Verständnis für diese Maßnahme.

Alle Preisangaben vorbehaltlich Satz- und Druckfehler. Alle Preise gelten zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.