

# OHNE ADRESSE KUNDEN ERREICHEN

Kunde: Opel Automobile GmbH & AVAG Holding SE

Task: Unadressierte und flächendeckende Kundenansprache für Automobilhändler



## Hintergrund & Aufgabe

Ein großer Teil der Informationsbeschaffung passiert heute im Internet. Tatsächlich gekauft wird nach wie vor – besonders bei größeren Investitionen wie Autos – beim Händler des Vertrauens. Dazu muss man sich kennen. Der künftige Kunde den Verkäufer und der Verkäufer den Kunden. Große Neukundenpotenziale liegen oftmals in der unmittelbaren Nachbarschaft.

Um Kunden zu erreichen, produzierten wir für die Automobilhändler die 12-seitige, klimaneutral gedruckte Kundenmagazin „OPEL AKTUELL“. Ein erfolgreiches Medium für Händler-Events und Präsentation neuer Autos. Die 225 unterschiedliche Händler-Versionen mussten bundesweit in einem vorgegebenen Zeitfenster zu den potenziellen Kunden gelangen.



### Strategie

Jeder Händler plant eigenständig seine individuelle Auflage. Anhand dieser Zielaufgabe übernimmt a+s DialogGroup die Planung der passenden Verteilgebiete. Zur Nachverfolgbarkeit der Zielgruppendurchdringung wird parallel ein Marktforschungsinstitut mit der Analyse von **Verteilqualität & Reichweite\*** beauftragt.



### Idee

Für einen reibungslosen Ablauf und Einhaltung der zeitlichen Vorgaben wird der gesamte Prozess von der Produktion bis zur Verteilung durch a+s DialogGroup gesteuert. Das beinhaltet die Koordination und Überwachung des Drucks, der Auslieferung sowie der Haushaltsverteilung.



### Kanäle

Unpersonalisierte Briefkastenwerbung



### Ergebnis

Bundesweit wurde das Kundenmagazin an über 6 Millionen Haushalte verteilt. Laut Studie\* konnte eine Zustellbarkeit von fast 88 % erreicht werden. Damit liegt „OPEL AKTUELL“ über dem bundesweiten Benchmark. Dreiviertel der Befragten erinnerten sich an das Prospekt. Über 13 % planten die beworbene Veranstaltung aufgrund des Prospekts zu besuchen.

\* Mediapanel-Studie auf Anfrage

# Impressionen

## 87,6 %

geprüfte Zustellqualität

## 74,2 %

Erinnerungsquote

## 13,7 %

Interesse geweckt



## Kundenmagazin

Auf Basis eines einheitlichen Grundprospekts wurden 225 Händlervarianten von „OPEL AKTUELL“ produziert. Dabei ist jede Magazinseite von den Händlern mit speziellen Events und Angeboten individualisierbar.

Koordination des gesamten Prozesses – von der Auflagenbestellung jedes Händlers über die Druckproduktion bis zur Auslieferung an die Spedition unter Einhaltung von vorgegebenen Zeitfenstern.

## 6 Mio.

Auflage

## Verteilung

Standortabhängige Planung der optimalen Verteilgebiete für jeden einzelnen Händler. Steuerung der Verteilung mit a+s Zustellnetzwerk unter Berücksichtigung von Verteilgebiete je Standort, Auflage und Zeitfenster.

## 12 Mio.

erreichte Personen

