

Drive-to-Store Lösungen

Maximierung von Reichweite und Performance in Drive-to-Store Kampagnen



Performantere Drive-to-Store Kampagnen durch die datenbasierte Kombination von owned und paid Media-Reichweiten



Der Prospekt leistet seit Jahrzehnten einen verlässlichen und wertvollen Beitrag zur Filialaktivierung. Aufgrund des Rückgangs der adressierbaren Prospekt-Reichweite, den gestiegenen Kosten und der stetig zunehmenden Online-Nutzung durch Konsumenten sollten die Drive-to-Store Kampagnen neu zwischen den Offline- und Online-Kanälen ausbalanciert werden. Hierfür stehen einige neue Online-Kanäle bereit, die mit hoher und personalisierbarer Reichweite die bisherigen Kanäle sinnvoll ergänzen können.



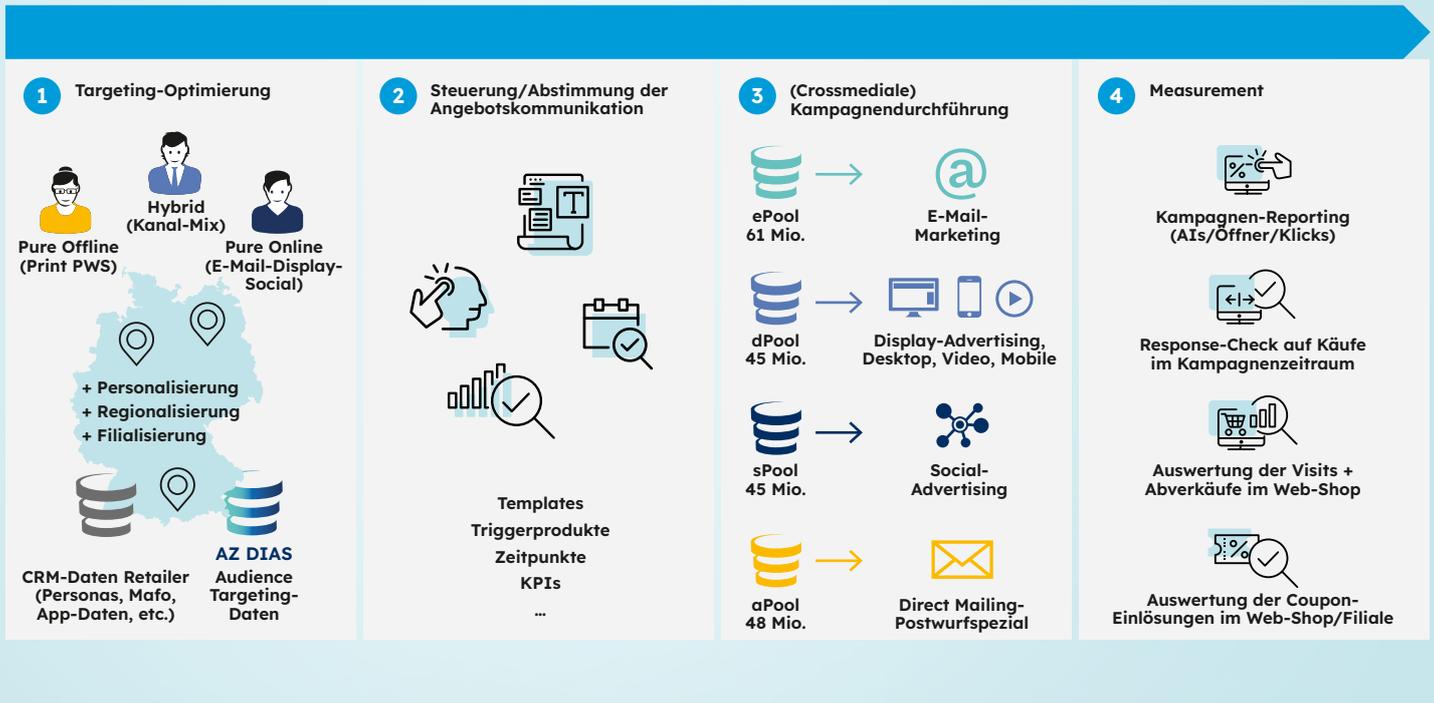
Fakt ist: Der Großteil der Bevölkerung ist sowohl online als auch offline für die Handelskommunikation erreichbar: Lediglich 6 % der Bevölkerung (über 16 Jahren) sind nur offline erreichbar. „Online-only“ Prospektnutzer machen ca. 5 % der Bevölkerung aus. Doch welcher Kanal ist für welchen Konsumenten der richtige?

Die Lösung: Ein personalisiertes und hybrides Cross Channel Modell für die Prospektwerbung auf Basis der AZ Prospektnutzungs-Typologie.

Die exklusive AZ Prospektnutzungs-Typologie basiert auf User-Daten zur Prospektnutzung und gibt eine Empfehlung, über welche Marketing-Kanäle Konsumenten und Haushalte Handelswerbung empfangen möchten und auch nutzen. Offline Werbeverweigerer können z.B. online per E-Mail oder auch Display erreicht werden. So wird mit dem smarten Drive-to-Store Ansatz eine maximale Reichweite bei reduzierten Kosten und gleichzeitig höhere Performance in der Handelskommunikation erreicht.

AZ Services zur hybriden Handelskommunikation

Konsumenten- und Haushaltsbezogene Online- & Offline Werbung



Drive-to Store Lösungen mit AZ Direct – die Vorteile auf einen Blick

- **Reichweitensteigerung:** Die Zahl der adressierbaren Empfänger wird maximiert. Auch Offline-Werbeverweigerer können erreicht werden. Beispielsweise können allein über den AZ ePool rund 62 Millionen E-Mail Adressen überschneidungsfrei beworben werden.
- **Erschließung von Kosteneinsparungspotenzialen** durch passende Marketingkanalwahl je User
- **Ausgeprägte Personalisierungsmöglichkeiten:** Digitale Prospekte können durch personalisierte Angebote leicht an die Zielgruppe und den Empfänger angepasst werden.
- **Schnell und bequem:** Höhere Flexibilität durch die stärkere Einbindung von Online-Kanälen bei der Prospektwerbung. So können Vorlaufzeiten für Preisanpassungen im Vergleich zur Offline-Werbung deutlich reduziert werden.

Gehen Sie mit uns in den Dialog – wir freuen uns auf das Gespräch mit Ihnen!

AZ Direct GmbH | Carl-Bertelsmann-Straße 161 S | 33311 Gütersloh
Telefon: +49 (0) 5241-80-70800 | E-Mail: az@bertelsmann.de