



GEOPACK

GEO-MARKETING IM PRINT

WAS IST DAS LOCR GEOPACK?

Wir alle suchen regelmäßig verschiedene Unternehmen auf: Neben Supermärkten für den Wocheneinkauf gibt es eine Vielzahl an Branchen und Geschäften, die unser Leben bereichern und abwechslungsreich gestalten. Restaurants, Cafés und Bars sorgen für das leibliche Wohl und für die Pflege sozialer Kontakte. Ebenso werden Fitnessstudios, Theater, Kinos, Hotels sowie Friseursalons täglich von Millionen von Menschen besucht. Eines haben diese Unternehmen gemeinsam: Sie leben vom Kundenbesuch vor Ort. Mit Hilfe von locr können Sie noch mehr Kunden dazu bewegen, Ihren Geschäftsstandort aufzusuchen.

Dafür haben wir für Sie das vorliegende locr GEOPack zusammengestellt.

Standorte sind von entscheidender Bedeutung dafür, dass Unternehmen oder Events von Kunden aufgesucht werden. Das Potential des Standortes wird jedoch gleichzeitig oft unterschätzt: Wer Werbung für ein Geschäft erhält, wird sich als erstes fragen, wo sich dieses befindet und wie er am besten dorthin kommt.



locr bietet die Lösung, mit der Sie Ihren Standort erfolgreich hervorheben und das volle Potential nutzen: Geomarketing. Mit individualisierten, informativen Kartenausschnitten lässt sich mühelos mehr Aufmerksamkeit für Ihr Geschäft oder Event erzielen. Zudem wecken locr Karten Emotionen und Erinnerungen und visualisieren die Nähe des Kunden zum Geschäft.

Dies steigert nachweislich Antwortraten und stärkt die Kundenbindung.

Das locr GEOPack enthält praktische Tipps und Inspirationen für Ihre eigene Direktmailing-Kampagne. Wir beraten Sie gerne zu den passenden Services für Ihr Projekt - kontaktieren Sie uns per Mail oder rufen Sie uns an!

DAS ZIEL



DREI GRÜNDE, WARUM DIREKTMAILINGS EFFEKTIV SIND:

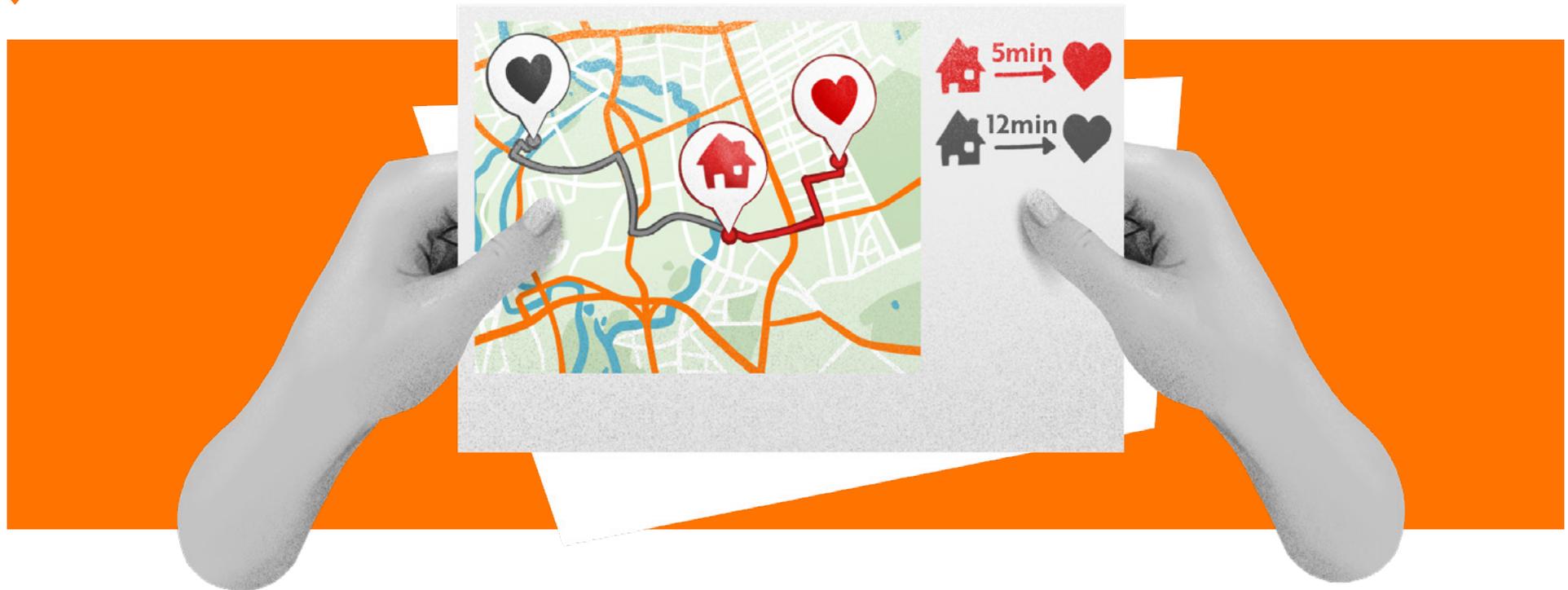
1. *Sie erzielen deutlich höhere Antwortraten als E-Mails oder andere reine Online-Kommunikation.*
2. *Personen in einem strategisch gewählten geographischen Gebiet können einfach und kostengünstig angesprochen werden.*
3. *Attribute wie Gutscheine oder Coupons bieten sich an, um Responseraten nachzuverfolgen.*

Direktmailings sind vielfältig einsetzbar und bleiben im Gedächtnis. Keine andere Marketingstrategie eignet sich besser für Unternehmen, die auf den Besuch und persönlichen Kontakt zu ihren Kunden angewiesen sind. Dabei sind Direktmailings einfach zu gestalten, kosteneffizient und steigern die Responsequoten.

Die Geomarketing-Komponenten, die Ihnen das locr GEOpack vorstellt, geben einem Direktmailing relevanten zusätzlichen Mehrwert. Ihre Mailings werden noch individueller, wodurch der Empfänger eine engere Verbindung zum Unternehmen aufbaut – und das auf den ersten Blick!

Direktmailing-Kampagnen können sowohl an potentielle Kunden in der Umgebung eines Unternehmens gerichtet werden, als auch an Bestandskunden, um diese erneut zu akquirieren und die langfristige Loyalität Ihrer Firma gegenüber zu stärken.

DIE ZIELGRUPPE



Für eine erfolgreiche Geomarketing-Kampagne benötigen Sie lediglich die Postadressen und Namen der Personen, die Sie mit Ihrer Kampagne erreichen wollen. Diese sind bei Bestandskunden meist schon vorhanden und können sofort verwendet werden. Besitzt das Unternehmen jedoch noch keine Daten, ist es sinnvoll, sich Gedanken über den „idealen Kunden“ zu machen und wen Sie genau ansprechen möchten.

Wo wohnt er? Wie alt ist er? Welche Interessen hat ein potenzieller Kunde?

Mit diesen Daten können Sie Zielgruppen erstellen und Ihre Kampagne so gestalten, dass diese perfekt auf potenzielle Kunden ausgerichtet ist.

Die Daten sollten qualitativ hochwertig sein, denn Sie müssen sicherstellen, dass potenzielle Kunden dem richtigen Standort zugeordnet werden können – nah

genug, um mit Ihnen oder Ihrem Kunden Geschäfte zu machen. Nutzen Sie dazu die einfach die Geodaten, die vorhandene Postadressen mitbringen.

Kunden, die nicht in die Zielgruppe fallen, können dann z.B. in einer anderen Kampagne angesprochen werden. So stellen Sie sicher, dass auch die richtige Zielgruppe angesprochen wird und unnötige Porto- und Druckkosten vermieden werden.

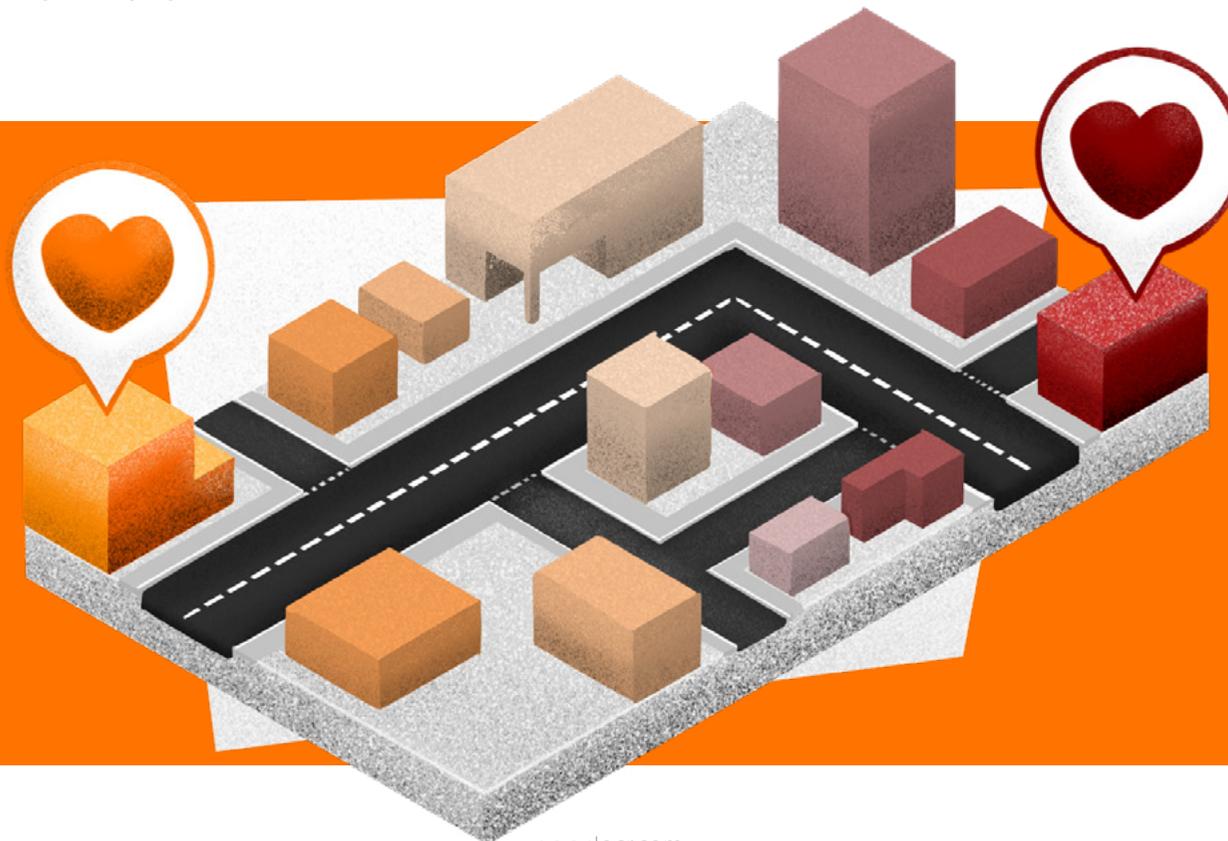
DIE STRATEGIE

Ob ein Kunde ein Unternehmen besucht, hängt häufig von der Entfernung ab. Aber auch andere Faktoren, wie z.B. das Angebot, spielen eine entscheidende Rolle.

Die Unternehmen haben dabei meistens schon einen sehr guten Überblick darüber, von welchen Kunden und Gruppen sie aufgesucht werden. Gibt man den Empfängern seiner Direktmailing-Kampagne

zusätzlich Fahrzeiten und Entfernungen an die Hand, lassen sich nachweislich weitere Kunden gewinnen. Durch eine Analyse der Geodaten können zudem Adressen aussortiert werden, die zu weit entfernt sind. Dadurch lassen sich Produktions- und Portokosten einsparen und effizientere Kampagnen gestalten. Zielgruppen nach genauen Entfernungen oder Fahrzeiten zu selektieren, ist wesentlich verlässlicher als

nach Postleitzahlen und garantiert Ihren Kunden den kürzesten oder schnellsten Weg. Auf Basis simpler Adresslisten ermittelt locr schnell und präzise echte Fahrzeiten und -entfernungen. Somit finden wir Ihre perfekte Zielgruppe, und zeigen Ihren Kunden ganz einfach den Weg. Dies sorgt für eine persönliche Ansprache und dafür, dass die Empfänger sich den Besuch Ihres Geschäfts direkt vorstellen können.



DIE BOTSCHAFT & DAS ANGEBOT



HIER SIND EINIGE TIPPS, DIE SIE BEI DER ERSTELLUNG IHRER MAILING-BOTSCHAFT BEACHTEN SOLLTEN:

1. *Wie unterscheidet sich das Unternehmen von anderen?*
2. *Welchen Mehrwert erhält ein Kunde, wenn er das Unternehmen besucht?*
3. *Gibt es spezielle Angebote für den Kunden?*

Nach erfolgreicher Auswahl der Zielgruppen kann nun das Mailing kreativ gestaltet werden. Hier hat Ihr Kunde oder das Unternehmen wahrscheinlich eine Vorstellung darüber, was er zum Ausdruck bringen möchte und was an dem Unternehmen besonders ist. Zunächst ist eine gute Überschrift oder Botschaft enorm wichtig, um die Aufmerksamkeit des Kunden zu gewinnen. Diese muss nicht zwingend clever oder witzig sein, sondern kurz und prägnant, sodass sie sofort ins Auge sticht. Des Weiteren ist es hier wichtig, den Kunden individuell anzusprechen, um dafür zu sorgen, dass er das Mailing überhaupt zur Kenntnis nimmt. Ein essentieller, aber oft übersehener Aspekt einer erfolgreichen Direktmailing-Kampagne ist das Angebot. Dies muss relevant, ansprechend und sinnvoll sein, um den Kunden zu einem Besuch zu motivieren. Einige unserer Ideen für mögliche Angebote sind: Ein Zwei-für-Eins-Angebot oder ein extra Bonus. Es gibt jedoch noch viele andere Möglichkeiten. Wichtig dabei ist, dass das Angebot ein realistisches Zeitlimit hat. Kunden lassen Angebote ungern verfallen und sind daher eher geneigt, ein Angebot so schnell wie möglich einzulösen. Damit kann das Unternehmen zügig einen Nutzen aus der Kampagne ziehen.

DAS FORMAT & DAS DESIGN

Nun haben Sie die Empfängerdaten, die Kampagnenbotschaft und das Angebot skizziert und können Ihrem Mailing ein kreatives Design oder Format hinzufügen. Für kleine und lokale Unternehmen wie z.B. Restaurants, Friseursalons, Clubs, Theater usw. eignen sich Postkarten in der Größe A5 am besten. Sie bieten Platz für alle nötigen Informationen und sind kostengünstig in der Produktion. Wird diese dann noch beidseitig und farbig bedruckt, wird sie dem Empfänger sofort ins Auge stechen.

Ein weiterer Vorteil ist, dass kein Umschlag benötigt wird. So kann eine Seite der Postkarte beispielsweise mit dem Namen, der Adresse und dem Werbetext beschriftet werden. Die andere Seite kann dann für ein attraktives und kreatives Bild sowie für eine Überschrift oder Botschaft genutzt werden.

Außerdem können Sie eine individualisierte Anfahrtskarte hinzufügen, um dem Kunden den schnellsten Weg zu Ihrem Unternehmen zu zeigen. Damit ist Ihnen die Aufmerksamkeit des Empfängers gewiss, da ihm die Karte sofort auffallen wird, wenn er das Mailing das erste Mal in den Händen hält.



Der Grund dafür ist simpel: Von klein auf kommen wir mit Karten in Kontakt, sie sind damit bekannt und können in Sekunden schnelle wahrgenommen werden.

Der Empfänger erkennt auf der Karte zudem sofort seine Nachbarschaft und damit auch sein Zuhause, was Emotionen, aber auch Neugier und Erinnerungen weckt.

Die individualisierte Karte zeigt dem potenziellen Kunden wie einfach es ist, von seinem Zuhause zu dem Standort des Unternehmens zu gelangen. Dies motiviert nachweislich, ein mögliches Sonderangebot direkt wahrzunehmen oder einen Gutschein einzulösen. Zudem können diese Mailings von jedem Drucker ganz einfach im Digitaldruck hergestellt werden.

DIE ERGEBNISSE

Wenn Sie selbst Kunden betreuen, die ein Geschäft leiten, vertraut Ihr Kunde darauf, dass Sie Ergebnisse für ihn liefern können. Vertrauen basiert auf Klarheit und Ehrlichkeit. Sie können vielleicht keinen Erfolg garantieren, aber Sie können über Responseelemente feststellen, ob Ihre Kampagne die gesetzten Ziele erreicht hat. Vor allem für lokale Unternehmen lässt sich dies leicht umsetzen. Der Kunde nimmt beim nächsten Besuch einfach das

Mailing mit, um das Angebot in Anspruch nehmen zu können. Die Postkarte dient so nämlich als Gutschein oder Coupon.

Zusätzlich kann das Unternehmen durch die eingelösten Postkarten bzw. Coupons feststellen, wie viele Kunden da waren und wie erfolgreich die Kampagne war. Individualisierte Karten in Kombination mit Gutscheinen sind bewährt, da sie in lokalen Marketingkampagnen hervor-

gende Ergebnisse erzielen. Restaurants, Einzelhändler, Hotels, Fahrzeughändler, Friseursalons, Museen und viele mehr haben sie bereits genutzt und sind von den Ergebnissen begeistert.

In einem von unseren Kundenbeispielen hat ein Einzelhändler einen A/B-Test mit und ohne individualisierte Karten durchgeführt. Die Mailings mit Karten erhielten eine 63% höhere Antwortrate.



LOS GEHT'S: BEGINNEN SIE JETZT!

Regionalität boomt und wir wollen Kunden und Unternehmen dabei unterstützen, neue Besucher und Kunden zu akquirieren sowie bestehende Kunden anzulocken.

Mit dem GEOPack haben Sie alle Werkzeuge parat, die Ihnen und Unternehmen helfen, das Geschäft anzukurbeln und die Dienstleistungen von locr auszuprobieren. Für die GEOPack Beispieldesigns und Vorlagen für Direktmailings, kontaktieren Sie uns einfach per Mail unter: **info@locr.com**

Außerdem stehen wir Ihnen auf Ihrer Reise mit Rat und Tat zur Seite, wenn Sie Fragen haben sollten. Warten Sie nicht darauf, dass ein Kunde Sie anruft. Werden Sie aktiv!

FOLGEN SIE EINFACH DEN SCHRITTEN, DIE WIR IHNEN VORGESTELLT HABEN:

1. **ZIEL:** *Beleben Sie Ihre Verkäufe!*
2. **STRATEGIE:** *Bieten Sie als Druck- oder Marketingdienstleister eine Direktmaillösung an oder nutzen Sie als Unternehmen Direktmailingkampagnen, um neue Verkäufe und Kunden zu generieren.*
3. **ZIELGRUPPE:** *Lokale Unternehmen, die auf Kundenbesuche angewiesen sind.*
4. **BOTSCHAFT:** *GEOmarketing – Eine einfache und kosteneffektive Lösung, um den Verkauf anzukurbeln.*
5. **ANGEBOT:** *Sie entscheiden. Vielleicht freie Designs? Eine anpassbare Vorlage?*
6. **FORMAT:** *Nutzen Sie ein Direktmailing, wie z.B. eine Postkarte.*
7. **DESIGN:** *Überzeugen Sie Empfänger mit individualisierten Botschaften und Anfahrtskarten.*
8. **ERGEBNISSE:** *Verfolgen Sie Antworten. Nutzen Sie einzigartige Angebotscodes.*
9. **LOS GEHT'S:** *Beginnen Sie jetzt! Holen Sie sich das locr GEOPack!*

INFOS & KONTAKT

Wir beraten Sie gerne zur Erstellung effektiver Geomarketing-Kampagnen. Diese erzielen Ergebnisse, die Ihren Kunden oder Ihrem Unternehmen neue Möglichkeiten des Marketings aufzeigen. Wir können auf einen reichen Erfahrungsschatz zurückgreifen, den wir in langjähriger Zusammenarbeit mit Marketingverantwortlichen und Druckereien gesammelt haben. Diese erzielen immer und immer wieder Erfolge mit Geomarketing.

KONTAKT

Kontaktieren Sie uns unter
+49 (0)531 48269320
 oder schreiben Sie uns eine Mail an
info@locr.com

Folgen Sie auch unseren
 Social Media-Kanälen:

www.facebook.de/locr.services
www.twitter.com/locrmaps
www.linkedin.com/company/locr-maps

