

Was macht E-Mail-Direktmarketing mit Polybius® so erfolgreich?

Was bietet Ihnen Polybius?

Seit 2007 haben wir viele Tausende erfolgreicher E-Mailing-Kampagnen durchgeführt. Unsere Kunden sind aus praktisch allen Branchen – von der Dienstleistung bis zur Investitionsgüter-Industrie. **Profitieren Sie von unserer langjährigen Direktmarketing-Erfahrung.**

Alles aus einer Hand – das Polybius-Geschäftsmodell

- ▶ Auf der Grundlage Ihrer Kunden-Zielgruppen bieten wir einen **Datenbestand** von mehr als eine Million **personalisierter Daten** im Geschäftskunden-Bereich.
- ▶ Wir unterstützen Sie vom ersten Layout-Entwurf des Mailings bis zum Versand der fertigen Kampagne.
- ▶ Sie erhalten eine detaillierte Erfolgsauswertung von jeder Werbekampagne
- ▶ Ihr Werbebudget wird nicht übermäßig strapaziert. E-Mail-Direktwerbung ist kostengünstiger als jede andere Art der Direktwerbung.

Vorteile E-Mail-Direktwerbung

- + Kostengünstiger als Direktwerbung per Post: Keine Druckkosten, keine aufwändige Versandvorbereitung, keine Portokosten
- + Rückmeldung des Interesses durch Auswertung der Klickraten, der Besuchs- und Lesedauer

Mailings per E-Mail oder Direktwerbung per Post?

Die **Direktwerbung per Post**, meist als „Infopost“ versandt, ist wesentlich aufwändiger zu erstellen und auch deutlich kostspieliger. Das Mailing muss gedruckt, zum Versand vorbereitet und dann versandt werden. Ein großer Kostenanteil ist das Porto. Der Standard-Info-Brief der Deutschen Post kostet heute 28 Cent. Bei 10.000 Aussendungen ein beachtlicher Betrag.

Wer einen Info-Brief erhält erwartet zunächst „**lästige Werbung**“. Er muss den Briefumschlag zunächst öffnen, um zu erkennen, ob etwas Interessantes enthalten ist. Ein Infobrief landet daher schnell im Papierkorb.

Ganz anders verhält es sich mit der **E-Mail-Direktwerbung**. Der Empfänger sieht bei gut gemachten E-Mails sofort, ob er einen ihn ansprechenden Inhalt erhält. Der Klick zum Öffnen oder Löschen ist schon eine positive Entscheidung. Die Herstellung des elektronischen Mailings ist nicht so aufwändig wie in der Printwerbung, Porto entfällt und die Versandkosten sind vergleichsweise gering.

E-Mail-Direktwerbung ist besser als Social Media

E-Mail-Marketing ist – laut einer McKinsey-Studie aus dem Jahr 2014 – rund 40mal effektiver als Facebook- und Twitter-Werbung zusammen.

