

Mundt Direkt. Beilagen-Management

Mundt Direkt. GmbH
 Zielgruppenmarketing
 Hintere Straße 20
 71229 Leonberg / Germany
 Tel.: +49 (0)7152-9349-0
 Fax.: +49 (0)7152-9349-23
 www.mundt-direkt.de

Beilagen dazu. Zusatzerlöse rein.

Egal, ob Sie Kataloge, Produkte, Rechnungen oder sonstige Medien versenden, in jeder Ihrer Sendungen ist noch etwas Platz.

Platz, den Sie mit Werbebeilagen nicht konkurrierender Unternehmen füllen können. Und sollten. Denn mit jeder Beilage erwirtschaften Sie komfortabel Zusatzerlöse.

Die beste Möglichkeit, eigene Portokosten zu refinanzieren. Und Ihre Sendung mit Werbung attraktiv zu flankieren.

1.0 Beilagen-Management: Sie versenden. Wir vermarkten.

Beilagen sind ein beliebter Werbeweg im Marketing-Mix zur Neukundengewinnung. Sie sind preisgünstig und erzielen eine hohe Aufmerksamkeit bei reaktionsstarken Zielgruppen.

Gute Argumente, die Mundt Direkt zur Vermarktung Ihrer Beilagenkapazitäten erfolgreich anführt.

Denn sie sprechen für sich. Allein über 5.000 Zeitschriften nehmen in Deutschland Mediabeilagen und Beihefter auf. Dazu kommen zahlreiche Versender von Paketen, Katalogen und weiteren Medien.

Mundt Direkt vermittelt alle Arten von Direktmarketing-spezifischen Beilagen: Paket- und Katalogbeilagen, Rechnungsbeilagen und auch Sonderformen wie Produktbeilagen.

Selbstverständlich vermarkten wir Ihre Beilagenkapazitäten ausschließlich an nicht konkurrierende Unternehmen. Sie erhalten von uns ein Angebot, das Sie über alle relevanten Merkmale der Beilage informiert.

Und dann entscheiden Sie, ob Sie die Beilagen aufnehmen wollen oder nicht.

Märkte sind Menschen.
Markets mean People.

Mundt Direkt.

2.0 Auf einen Blick: Vorteile und Stärken des Beilagen-Managements

Unser Rechenbeispiel zeigt Ihnen anhand der Katalogbeilage die **Erlöspotenziale des Beilagen-Managements:**

<u>Portokosten für einmaligen Katalog-Versand:</u>		
Katalog-Auflage:	100.000 Exemplare	
Gewicht pro Katalog:	460 g	(Portogrenze bei 500 g)
Portokosten pro Katalog:	€ 0,82	(laut Portokalkulator der Deutschen Post)
<hr/>		
Portokosten gesamt:	€ 82.000	
<u>Einnahmen durch einmalige Aufnahmen von Katalog-Beilagen:</u>		
Beilagen-Auflage:	200.000 Ex.	(= 2 Beilagen-Kunden á 100.000 Ex.)
Gewicht pro Beilage:	20 g	(insg.40 g pro Sendung/Portogrenze ausgeschöpft)
Einnahmen per Tausend Beilagen:	€ 170,00	(erzielbare Beilagenpreise zwischen € 130,- und € 200,- p. T.)
<hr/>		
Einnahmen aus Beilagen gesamt:	€ 34.000*	(*abzüglich Vergütung des Listbrokers für Vermarktung)

Ein weiterer Vorteil des Beilagen-Managements:

Die Vermarktung Ihrer Beilagenkapazitäten steigert Ihre Bekanntheit in der Direktmarketingbranche.

Daraus können sich erfahrungsgemäß vorteilhafte Kooperationen für Ihre Neukundengewinnung ergeben.

Märkte sind Menschen.
Markets mean People.

Mundt Direkt.

3.0 Märkte sind Gespräche - Ihre Ansprechpartner für Beilagen-Management:

Lassen Sie zugunsten von Zusatzerlösen die Luft aus Ihren Sendungen raus.
Wir vermarkten Ihre Beilagen-Kapazitäten zu den bestmöglichen Konditionen.

Auch Ihre Kundenadressen bieten aktive Einnahmepotenziale: Fragen Sie nach unserem List-Management.

Mehr Details dazu enthält unsere Produktinformation, die Sie ebenfalls auf unserer Website downloaden können.

Wir beraten Sie gerne auch vor Ort.

Märkte sind Gespräche –
Ihre Ansprechpartner für Beilagen-Management

Chris-Markus Geiger
Tel: +49 (0) 7152 - 93 49 - 14
markus.geiger@mundt-direkt.de

Daniel Mundt
Tel: +49 (0) 7152 - 93 49 - 13
daniel.mundt@mundt-direkt.de

Märkte sind Menschen.
Markets mean People.