

# Schneider Direktmarketing

# Werbung, die ankommt!

Unternehmenspräsentation

Schneider Direktmarketing GmbH & Co. KG



# Die Schneider Direktmarketing-Führungsebene

## Bitte sprechen Sie uns an!

Seit über 22 Jahren Branchenerfahrung im deutschen und europäischen Markt der Direktverteilung und Haushaltswerbung.



**Kristian Schneider**  
Geschäftsführer | Gründer



**Björn Klumbach**  
Leitung Vertrieb | Prokurist



**Alexé Niedermeier**  
Leitung Verkauf | KAM



**Mathias Horst**  
Leitung Geomarketing

## Standardzustellung

Diese Variante ermöglicht Ihnen, auch mit einem eher kleineren Werbebudget, eine sehr starke Aufmerksamkeit zu erzielen. Grund dafür sind die hohen Reichweiten und eine **Abdeckquote von nahezu 90 Prozent** aller erreichbaren Haushalte.

Zur Erstellung eines Angebotes sowie des Zustellgebietes benötigen wir lediglich folgende Vorgaben: Ihre Auflagenvorgabe im Radius einer bestimmten Filialadresse, Ihre Wunschpostleitzahlen oder einen km-Radius um einen Standort.

---

## Selektive Werbemittelzustellung

Bei diesem Produkt haben Sie die Möglichkeit, die ausgewählte Zielgruppe direkt, **fast ohne Streuverluste**, anzusprechen. Ein Vorteil, den wir Ihnen durch die Selektion verschiedener Merkmale verschaffen. Wir analysieren **Haushaltsgröße, Einkommen, Alter und Kaufkraft**. Daraus lassen sich dann exakt die für Sie relevanten Zustellgebiete ableiten und ohne Streuverluste zustellen. Auf diese Zustellart gehen wir ab Seite 9 der Darstellung besonders ein.



# Haushaltswerbung

## Von der Anlieferung bis zur Verteilung

### Anlieferung

- Vorlaufzeit 7 Tage
- Anlieferung 3 Werkzeuge vor Verteiltermin
- Format "briefkastengerecht"

### Verarbeitung

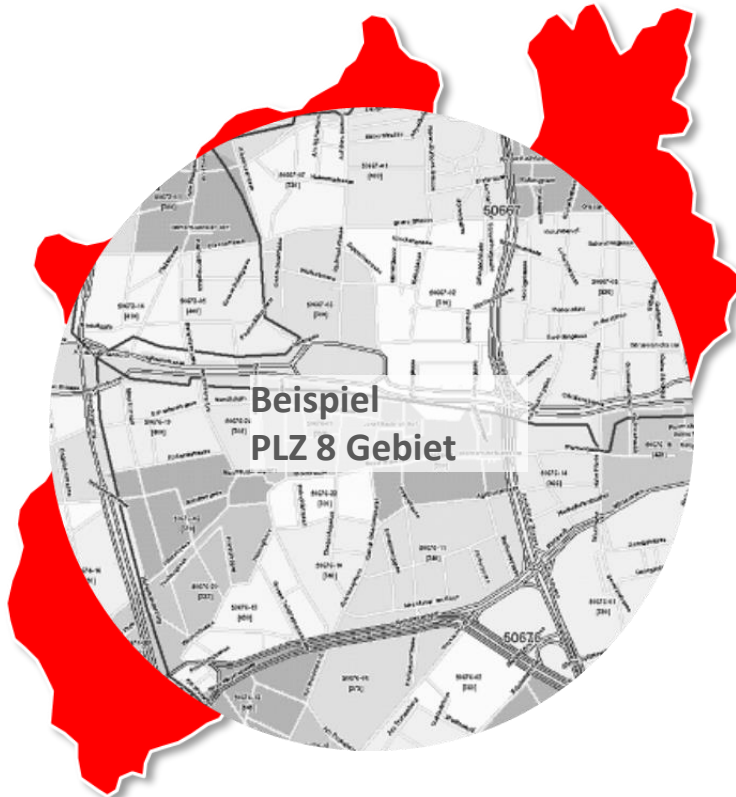
- Kommissionierung
- Aufbringen der Strichmarkierung mit witterungsfester Farbkennung
- Lieferung der genauen Anzahl von Prospekten an Verteiler

### Verteilung

- Deutschlandweit
- Mindestverteilmenge 5.000 Exemplare je Gebiet
- Wochenendverteilung oder Wochenmitteverteilung
- Zustellung/Planungen auf PLZ-5-Ebene oder PLZ-8-Ebene möglich



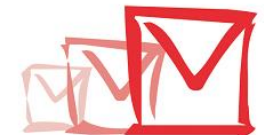
## Das wichtigste Tool bei der Planung Ihres Werbeerfolges

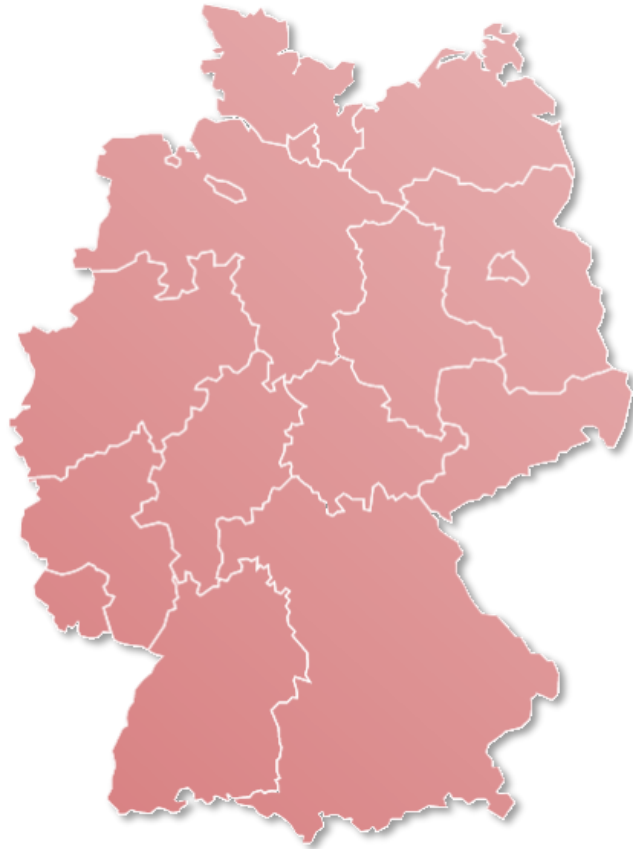


Mit MapChart nutzen wir bei der Steuerung Ihrer unadressierten Werbebotschaften eines der modernsten und fortschrittlichsten Geomarketing-Instrumente, welches derzeit auf dem Markt zur Verfügung steht.



Mit einer Vielfalt von Selektionsmöglichkeiten haben Sie die Chance, genaue Planungen durchführen zu lassen, um Ihre Zielgruppe bestmöglich zu erreichen. Die kleinste Einheit ist hier die Rasterung auf PLZ-8-Ebene.



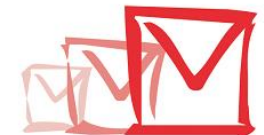


Bei der PLZ-8-Ebene handelt es sich um eine Postleitzahl-scharfe kleinräumige Gebietsgliederung.

Schneider Direktmarketing unterteilt das Bundesgebiet in insgesamt **mehr als 81.000 Bezirke auf PLZ-8-Ebene!** (Bezirk = Ø 400 Haushalte)

Hinter jedem PLZ-8-Gebiet liegen Informationen zu

- Anzahl privater Nettohaushalte
- Mikrodaten zu den Haushalten im Gebiet
- Zuordnung zum Verteilgebiet



**Über eine Milliarde Werbemittel** (Prospekte, Warenproben, Flyer und Kataloge) bekannter Unternehmen und Großkonzerne wurden durch Schneider Direktmarketing an die privaten Haushalte in Deutschland und Europa zugestellt.

Ein überaus wichtiger Bestandteil bei der Distribution von Werbemitteln ist die hohe Zustellqualität.

**Schneider Direktmarketing hat sich verpflichtet, nach den Zustellnormen des DDV zu arbeiten.**

Schneider Direktmarketing gehört heute einem Verlagskonsortium an und kooperiert grundsätzlich mit Unternehmen der führenden Branchen- und Interessensverbände.

Gern informieren wir Sie über weitere Möglichkeiten in der Qualitätskontrolle, wie zum Beispiel durch gezielte Haushaltsbefragungen.

**SÜDWEST PRESSE**

  
**SCHWÄBISCH.MEDIA**

**Märkische Oderzeitung**

 **DDV**  
Deutscher  
Dialogmarketing  
Verband e.V.

# Monitoring Dokumentation, Kontrolle & Reklamationsabwicklung

## Eingang

Eingang und Aufnahme der Reklamationen innerhalb von 2 Tagen nach Zustellung unter Angabe von:

- Ort
- Straße / Hausnr.
- Reklamant / Kontaktdaten
- Beschreibung
- Belegfotos (optimal)
- Auflage (Prospektfunde)

Prüfung, ob sich die gemeldete Reklamation im Verteilgebiet befindet.

## Prüfung

Je nach Reklamation:

- Vorort-Begutachtung
- Kontaktaufnahme mit dem Ortsverteiler
- Kontaktaufnahme mit dem Reklamanten
- Sicherstellung des Prospektfundes

## Reporting

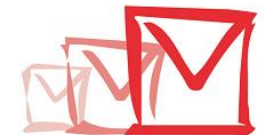
Zeitnahes Feedback an den Kunden.

Meldung zum Sachverhalt.

## Sanktionen

Kompensationen:  
In der Regel Gutschrift über die doppelte Auflagenmenge der aufgefundenen Exemplare

Außerdem, abhängig von der Reklamation, Austausch des Zustellers.





# Selektive Zustellung Sie kennen Ihre Zielgruppe am besten!

## Machen Sie mehr aus Ihrem Marketingbudget!

Sie möchten Ihr Marketingbudget effektiver einsetzen und Ihre Werbemittel gezielter zustellen lassen? **Verringern Sie Streuverluste durch eine selektive Zustellung.**

Wir ermitteln durch unser **GeoTool mapChart** die Zustellgebiete auf PLZ-8-Ebene zu Ihrer Zielgruppe und stellen für Sie die Werbemittel effektiv und gezielt zu.



Hierfür stehen uns **über 500 Merkmale in der Analyse** zur Verfügung.

## Soziodemographie, Status und Automobilmarkt

- Einwohner und Altersstruktur
- Gebäudedaten (Haustyp)
- Mobilität (Umzugsvolumen, Umzugssaldo)
- Soziostatus
- Kaufkraftklassen
- Markendichte
- Segmente
- Kraftraddichte
- PKW-Dichte
- PKW-Leistung
- Gebrauchtwagenindex



# Selektive Zustellung Standardzielgruppen und Typologien

## Microm-Targets, Lebensphasen, PKW-Halter-Typen und Typologie-Gruppen

- Garten
- Haustiere
- Klassischer Versandhandel
- Mehrfach-Gewinnspielteilnehmer
- Singles
- Paare
- Familien mit Kind
- konservative untere Mittelklasse-Fahrer
- qualitätsbewusste Mittelklasse-Fahrer
- familienorientierte Kombi-Fahrer
- Gutsituierte in stadtnahen Umlandgemeinden
- Gute Wohngebiete in mittelgroßen Städten

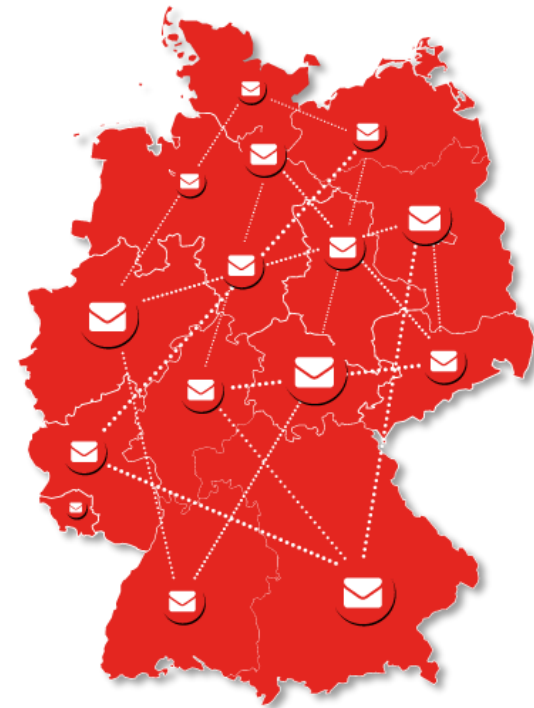
...und viele mehr



## Sie haben die Wahl!

### Planen Sie mit uns auf folgenden Ebenen:

- **Bundesweit**  
Ermittlung der Potentiale im gesamten Bundesgebiet
- **Bundesland**  
Ermittlung der Potentiale im jeweiligen Bundesland
- **Postleitzahlenbasis**  
Ermittlung der Potentiale im einzelnen PLZ-Gebiet
- **Per Radius**  
Ermittlung der Potentiale um einen Standort
- **Nach Fahrtzeit**  
Ermittlung der Potentiale nach Anfahrtszeit zu einem Standort



## Nutzen Sie unsere Erfahrung und unser Know-how!

### Gern erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot!

Sie erhalten von uns kostenlos zur Offerte folgende Positionen:



- Potenzialanalyse der zu erreichenden Haushalte nach Ihren Selektionskriterien.
- Ermittlung aller zu erreichenden Haushalte in dem Zielgebiet, vor Optimierung.
- Aufstellung auf PLZ-5-Ebene mit den zu erreichenden Haushalten
- Darstellung der zu erreichenden Haushalte nach ländlicher und städtischer Wohnlage
- Eine Orientierungskarte zur groben Ortung des Gebietes.
- Unverbindliches Preisangebot per tausend Exemplare.

# Ihr persönlicher Ansprechpartner



**SCHNEIDER DIREKTMARKETING®**

Haushaltswerbung | Logistik | Distribution

Schneider Direktmarketing GmbH & Co. KG  
Holzkoppelweg 33 | D-24118 Kiel

Tel: +49(0) 431 23706 12

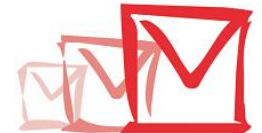
Fax: +49(0) 431 23706 17

[bk@schneider-direktmarketing.de](mailto:bk@schneider-direktmarketing.de)

[www.schneider-direktmarketing.de](http://www.schneider-direktmarketing.de)

**Björn Klumbach**

Leiter Vertrieb | Prokurist



**SCHNEIDER DIREKTMARKETING®**