



### Mit den besten Wünschen für 2021

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir blicken zurück auf ein außergewöhnlich herausforderndes, aber dennoch erfolgreiches Jahr 2020. Die Corona Pandemie und die damit verbundenen notwendigen, unternehmerischen Maßnahmen haben viel Zeit eingenommen und uns viel Kraft gekostet. Wir sind jedoch sehr glücklich und dankbar, dass alle Kollegen und soweit wir das überblicken, auch alle unsere Geschäftspartner gesund durch dieses Jahr gekommen sind. Mit der Hoffnung auf ein entspannteres 2021 und jeder Menge Optimismus und Tatendrang gehen wir ins neue Jahr und freuen uns auf viele neue spannende Projekte mit Ihnen.

In unserem ersten Ticker rücken wir das Thema "Postalische Adresse" einmal mehr in den Mittelpunkt und liefern damit unseren Lesern einen Überblick über die Qualitätsmerkmale, die eine gute Adresse für die Neukundengewinnung ausmachen. Der B2B Marketer findet in unserem Beitrag über die Optimierung von Firmenadressen mit Metavariablen die Lösung zukünftig unabhängiger von einzelnen Businessdatenbanken zu sein.

Als interessante Sonderwerbform haben wir die Bäckertüte im Gepäck, die Sie mit einer Anzeige und/oder auch mit einer Responsecard werblich belegen können. Besonders empfehlen möchten wir Ihnen die Virtuelle Kongressmesse "Software, Services und Tools für Marketing und Commerce 2021", die am 26. und 27.01.2021, 09.00 Uhr bis 15.15 Uhr. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Ein gesundes, glückliches und erfolgreiches Jahr für Sie!

Ihre

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'J. Kuhlendahl', is positioned above the name 'Jeannette Kuhlendahl'.

Jeannette Kuhlendahl

## Unsere aktuellen Themen

Postalische Werbung benötigt gute Adressen – aber was ist „gut“?

Werbung geht durch den Magen! Die Bäckereitüte mit Responsecard

Machen Sie sich unabhängig: Mit Metamerkmale jede Firmenadressliste optimieren

Virtuelle Kongressmesse "Software, Services und Tools für Marketing und Commerce 2021"

## Zielgruppen

### Postalische Werbung benötigt gute Adressen – aber was ist „gut“?

Postalische Werbung bietet viele Vorteile, ist jedoch auch kostenintensiv. Gerade beim Einsatz zur Neukundengewinnung kommt dann die Frage nach „guten Adressen“ auf. Aber was macht eine gute Adresse aus? Es gibt eine ganze Reihe von Qualitätsaspekten: Zustellbarkeit, Passgenauigkeit der Zielgruppe, und die Reaktionsbereitschaft spielen dabei zusammen. Ein wichtiges Thema für alle Unternehmen, die bereits Mailingkampagnen durchführen oder dies planen.



...lesen Sie [mehr](#)

Juliane Jung | [jj@dialoghaus.com](mailto:jj@dialoghaus.com) | 02173 - 84 83 - 201

### Werbung geht durch den Magen! Die Bäckereitüte mit Responsecard



Frische Brötchen, süße Teilchen, sahnige Torten. Der lockende Duft verführt schnell zum Betreten der Bäckerei, an der man soeben vorbeiläuft. Unweigerlich wird die erstandene Leckerei mit auf den Weg genommen – in einer Bäckertüte, die mit vorfreudigem Blick in den Händen gehalten wird. Machen Sie sich diesen Blick mit der

Bäckertüte als Werbemedium zu Ihrem Nutzen. Ob vollflächig oder einseitig bedruckt, ob mit oder ohne Responsecard, wird sie zur passenden Werbeform für Ihre Botschaft. Nähere Informationen erhalten Sie [hier](#).

## B2B Marketing

### Machen Sie sich unabhängig: Mit Metamerkmale jede Firmenadressliste optimieren

Sie setzen unterschiedliche Businessdatenbanken ein, nutzen analytische Verfahren für die Prognose der besten Segmente und wünschen sich eine einheitliche Bewertungsmöglichkeit? Bisher scheitert dies leider immer an unterschiedlichen Merkmalswelten der einzelnen Anbieter.



Dialoghaus hat mit den eigens hierfür entwickelten Metamerkmale die optimale Lösung parat: Jede Adresse kann hiermit auf Nähe zu Ihrer Zielgruppe hin bewertet werden und das unabhängig von der Quelle mit einheitlichen, aus der Adresse und der Firmierung abgeleiteten Merkmalen. Klingt nicht nur gut, ist auch so.

**Warum die Unabhängigkeit von einzelnen Businessdatenbanken für Sie wichtig ist, lesen Sie [hier](#).**

## Events

### Virtuelle Kongressmesse "Software, Services und Tools für Marketing und Commerce 2021"



**Dialoghaus empfiehlt: Veranstaltung am 26. und 27.01.2021, 09.00 Uhr bis 15.15 Uhr. Die Teilnahme ist kostenfrei.**

Wo müssen die Verantwortlichen in E-Commerce und Marketing 2021 tatsächlich investieren? Welche Tools sind sinnvoll in diesen schwierigen Zeiten, was

bringt die Digitalisierung im Unternehmen wirklich voran? An zwei Tagen verraten Ihnen ausgewiesene Experten und erfahrene Praktiker Insights aus Projekten, verraten exklusive Tricks und zeigen, worauf Sie bei Ihren strategischen Entscheidungen achten müssen.

Wählen Sie aus dem [zweitägigen Programm](#) einfach die Vorträge aus, die Sie

besonders interessieren und entscheiden Sie, mit welchen Experten Sie im 1:1-Dialog persönlich sprechen möchten.

**Wer sollte teilnehmen:**

Entscheider in Onlineshops, ECommerce-Verantwortliche,  
Marketingverantwortliche

Bildnachweis: pixabay / chrisreadingfoto

Jeannette Kuhlendahl | [js@dialoghaus.com](mailto:js@dialoghaus.com) | 040 - 46 88 58 - 24

© Dialoghaus GmbH, Langenfeld.  
Alle Rechte vorbehalten.

**Impressum**

Dialoghaus GmbH

Hardt 22 • D-40764 Langenfeld • T 0 21 73 / 84 83- 0 • F 0 21 73 / 84 83 -222

Borsteler Chaussee 111 • D-22453 Hamburg • T 040 / 46 88 58 - 0 / • F 040 / 46 88 58 - 25

Geschäftsführer: Jeannette Kuhlendahl, Dipl.-Geogr. Juliane Jung

Amtsgericht Düsseldorf, HRB 36523

[info@dialoghaus.com](mailto:info@dialoghaus.com) - [www.dialoghaus.com](http://www.dialoghaus.com)

Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie den Dialoghaus Newsletter abonniert haben, oder weil wir Sie in unserer Datenbank als Kunde, Interessent oder Partner von Dialoghaus führen. Wenn Sie diesen Service nicht mehr beanspruchen möchten, können Sie uns eine Nachricht schicken, und Ihre E-Mail Adresse wird umgehend aus unserem E-Mail Verteiler gelöscht.

**[Newsletter abmelden](#)**