



#MediaSales #Paketbeilagen #Vermarktung

Vermarktung von Paketbeilagenplätzen Outsourcen oder selbst vermarkten?

Durch die Vermarktung deiner Medien und Werbeflächen an fremde, nicht konkurrierende Unternehmen generierst du kontinuierlich Zusatzerlöse, die bei entsprechenden Auflagen schnell in sechsstelligen Höhen klettern können. Die Vermarktung von Beilagenplätzen in deinen ausgehenden Warensendungen bietet dafür den idealen Einstieg in dieses Zusatzgeschäft. Wenn du dich dafür entscheidest, stellt sich die Frage „Outsourcen oder selbst vermarkten?“.

Diese Frage ist häufig nicht einfach zu beantworten, die Antwort darauf allerdings entscheidend, um die richtigen Weichen für dein Unternehmen in Sachen Medienvermarktung zu stellen. Eine externer Vermarkter ist dann vor allem von Nutzen, wenn du

- + Nur ein Medium vermarkten möchtest
- + Deine Zusatzerlöse von den Personalkosten aufgeessen werden würden
- + Kein Knowhow im Unternehmen zu diesem Thema vorhältst
- + Keine Markttransparenz hast und dir die Kontakte fehlen
- + Einen personellen Engpass in der Abteilung hast
- + Alle Leistungen inklusive des Tausches von Beilagen aus einer Hand möchtest

Eine Beispielrechnung für die Vermarktung deiner Paketbeilagenplätze

Versandmenge	+ 400.000 ausgehende Warensendungen pro Jahr
Beschränkung	+ 3 Fremdbeilagen pro Aussendung
Ø Vergütung	+ € 60,- per tausend Beilagen netto
Dein Erlös	+ € 64.800,- pro Jahr bei 90 % Auslastung

Dabei handelt es sich um deinen Nettoerlös. Die Outsourcing-Kosten sind bereits berücksichtigt. Es lohnt sich also zu vergleichen und zu rechnen!

Diese Services solltest du von deinem Vermarkter erhalten:

- + Ein maßgeschneidertes Vermarktungskonzept
- + Eine ganzheitliche Vermarktungslösung: Produktmanagement, Marketing, PR, Vertrieb und Auftragsabwicklung
- + Einen Tausenderpreis für die Streuung der Beilagen von mind. 50 € im Durchschnitt
- + Einen persönlichen Ansprechpartner, der dein Unternehmen und deine Prioritäten kennt
- + Ein Vetorecht und die Möglichkeit, Unternehmen abzulehnen bzw. grundsätzlich auszuschließen
- + Dokumentation der realisierten Vermarktungsgeschäfte
- + Die Möglichkeit, Bartergeschäfte über den Vermarkter zu initiieren und abzuwickeln
- + Die Bearbeitung von eventuellen Reklamationen und Zahlungsrückständen

Dialoghaus vermarktet seit 25 Jahren erfolgreich Paketbeilagenplätze von Versendern und Online-Shops unterschiedlichster Branchen. Neben der Vermarktung von Beilagenplätzen bieten wir dir auch den Aufbau deiner multimedialen Werbewelt, sofern du mehrere Medien fremdvermarkten möchtest, wie beispielsweise Beilagen in deinen Katalogen, Kundenmagazinen oder Mailings.

Für ein kostenloses Beratungsgespräch rund um das Thema „Vermarktung“, eine individuelle Erlösprognose oder ein konkretes Vermarktungskonzept stehen wir jederzeit zur Verfügung.

Team Media Sales

Dialoghaus
Beratungsgesellschaft für
Dialogkommunikation mbH
info@dialoghaus.com www.
dialoghaus.com

mediasales@dialoghaus.com

Büro Hamburg
Borsteler Chaussee 111
22453 Hamburg
T 0 40 /46 88 58-0
F 0 40 /46 88 58-25

T 040 / 468858-20

Büro Düsseldorf
Hardt 22
40764 Langenfeld
T 0 21 73 /84 83-0
F 0 21 73 /84 83-2 22

W dialoghaus-mediasales.de



Weitere
Informationen