

E-Mail-Marketing versus Direkt-Marketing

Mailings per E-Mail oder per konventioneller Post: beide Systeme haben Vor- und Nachteile. Je nach Einsatzzweck haben beide Versandarten ihre Berechtigung.

Vorteile von E-Mail-Marketing

- Deutlich geringere Vorlaufzeiten ohne den aufwändigen und teuren Produktionsprozess für Druckunterlagen.
- Minutenschnell - die Versandzeit verkürzt sich enorm gegenüber der herkömmlichen Postzustellung.
- Im optimalen Fall ist bis zu 95% Ersparnis gegenüber herkömmlichen Mailings möglich.
- Keine Produktionskosten für Broschüren, Prospekte, Couverts, Beilagen.
- Keine Konfektionierungskosten.
- Erheblich geringere Versandgebühren gegenüber dem Postweg.
- Innerhalb von Minuten erreichen Sie eine unbegrenzte Anzahl von Empfängern zeitgleich.
- Höhere Rücklaufquoten, da der Response bequem mit wenigen Mausklicks zu erledigen ist. Von der reinen Text-E-Mail bis hin zu Transaktions-E-Mails mit Bestell-Knopf ist fast alles möglich.
- Die Rückläufe sind bereits in elektronischer Form vorhanden.
- Multimediale Inhalte sind möglich.
- Individualisierung möglich. Je nach Interessenlage des Empfängers lässt sich der Inhalt weitestgehend personalisieren.
- Weiterführende Hyperlinks können einfach angeklickt werden.
- E-Mail-Marketing ist ein ausgezeichnetes Mittel zur Kundenbindung.

Nachteile von E-Mail-Marketing

- Eine Informatik-Internet-Infrastruktur ist für den Leser erforderlich.
- Ohne Erlaubnis des Empfängers ist E-Mail-Marketing nicht brauchbar.
- In der Regel nicht gut geeignet für die Neukundengewinnung. (Ausnahme: Permission-Marketing)
- Umfangreiche Informationen können auf Papier einfach besser präsentiert werden als auf dem Bildschirm.

Vorteile von Direkt-Marketing per Post

- Geeignet für die Neukundengewinnung. Jeder potentielle Kunde kann ohne Bewilligung angeschrieben werden.

www.task-force.ch

- Keine Informatik-Internet-Infrastruktur ist für den Leser erforderlich.
- Umfangreiche Informationen sind auf Papier für den potentiellen Käufer einfacher zu betrachten.

Nachteile von Direkt-Marketing per Post

- Sehr hohe Portospesen fallen ins Gewicht.
- Hohe Druckkosten belasten das Budget.
- Lange Vorlaufzeiten sind notwendig.
- Hohe Prozesskosten fallen an.
- Langsam in der Verteilung.
- Individualisierung ist nur in sehr geringem Masse möglich.
- Die Rückläufe sind nicht elektronisch vorhanden und müssen manuell weiterverarbeitet werden.
- Weiterführende Hyperlinks müssen im Browser eingetippt werden. (Medienbruch)

www.task-force.ch

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

Walser Organisation

Taschenstr. 4

CH - 9410 Heiden

Tel. ++41 / 71 / 890 01 90

info@task-force.ch

<http://www.task-force.ch>

Wir helfen unseren Kunden ihren Internetauftritt mit den darin enthaltenen Produkten und Dienstleistungen besser zu vermarkten. Wir analysieren Websites auf ihre Benutzerfreundlichkeit in technischer, optischer und marketingmässiger Hinsicht.

- ✓ Internet-Dienstleistungen
- ✓ Website-Expertisen
- ✓ eMarketing-Module
- ✓ Homepage-Tuning

Stand: 15.05.2003

Diese Checkliste ist Freeware. Sie können die Datei unentgeltlich Ihren Freunden und Bekannten weitergeben, es auf Ihrer Webseite zum kostenlosen Download anbieten, es als Bonus zu Ihren Produkten anbieten, auf anderen Datenträgern veröffentlichen, etc.

Voraussetzung für die Weitergabe ist, dass immer nur die unveränderte Originaldatei weitergegeben wird und der Inhalt in keiner Weise verändert wird. Die Weitergabe gegen Entgelt ist ausdrücklich untersagt. Reproduktion, auch auszugsweise, nur unter Verwendung der Quellenangabe <http://www.kundennutzen.ch>

www.task-force.ch