

DM-Tipp

Timing von DM-Aktionen



Die Wahl des optimalen Versand-, respektive Schaltzeitpunkts von DM-Aktionen ist einer der Erfolgsfaktoren im Direct Marketing. Wir haben für Sie die wesentlichen Faktoren, die bei der Festlegung des Distributions-, respektive Schaltzeitpunkts zu berücksichtigen sind, zusammengefasst.

Faktoren, welche die Zeitplanung beeinflussen:

Verhalten/Abhängigkeiten bei den Zielpersonen

- Kaufentscheidprozesse
- Planungs- und Budgetierungsphasen in BtoB-Märkten
- Informationsverhalten (Eintreffen bei BtoC vorzugsweise in der 2. Wochenhälfte, bei BtoB Di-Do)
- Frist zwischen Eintreffen der Einladung bis zu Event/Messe (2 - 4 Wochen)

Marktspezifische Einflüsse

- Ausverkaufszeiten
- Daten von Fach- und Publikumsmessen
- Aktivitäten von Mitbewerbern

Lieferbarkeit/Rücklaufverarbeitung

- personelle Kapazitäten für die fristgerechte Rücklaufverarbeitung
- Verfügbarkeit von Waren und Incentives
- Lieferfähigkeit von Zulieferanten

Verteilung/Schaltung

- Distributionsdauer (bei Mailings)
- Publikationsdaten von Medien

Marketingaspekte

- Zeitbedarf für die Entwicklung und Produktion der Werbemittel
- Abstand zwischen einzelnen Massnahmen
- Abstimmung auf andere Kommunikationsmassnahmen (integrierte Kommunikation)
- personelle Kapazitäten für telefonische Nachfassaktionen

Sonstige Einflüsse

- saisonale Aspekte
- Ferienzeiten und Feiertage
- aktuelle Ereignisse aus Umwelt, Politik und Wirtschaft

Weitere Informationen unter www.post.ch/directpoint, Rubrik Arbeitshilfen (Checklisten) und Wissen (Onlinekurse, Seminare, Literatur).

Die Schweizerische Post
PostMail
Direct Marketing
Viktoriastrasse 21
3030 Bern

Telefon 0848 888 888
E-Mail directpoint@post.ch
Internet www.post.ch/directpoint