

## Zielgruppenanalyse in Ihren Trägerbezirken

### 1. Für den Beilagenverkauf – werden Sie zum Mediaplaner für Ihre Kunden!

Um Streuverluste zu vermeiden, muss der Beilagenverkauf heute möglichst detaillierte Kenntnisse über die Leserschaft haben und sie kleinräumig identifizieren können. Dabei hilft Ihnen unser neues **Analysetool**, das mit Hilfe sozio-demografischer Daten genau hierauf abgestimmt ist.



Ist z.B. ein Beilagenkunde spezialisiert auf hochpreisige Produkte für Senioren? Dann sollten Sie diesem Kunden

sagen können, in welchen Trägerbezirken die Streuung besonders lukrativ ist!



Oder Ihr Beilagenkunde ist Anbieter von Tiernahrung und Sie wollen ihm zeigen, in welchen Ihrer Trägerbezirke

die Dichte der Haustierbesitzer am höchsten ist? Kein Problem!



Natürlich können Sie auch Ihre Trägerbezirke mit dem höchsten Anteil fitnessaffiner Frauen identifizieren, auch in diesem Bereich gibt es

Beilagenkunden, die gezielt streuen wollen!

#### Zielgruppengenaue Beilagenplanung

Die Analysen basieren nicht auf PLZ oder anderen administrativen Einheiten, sondern auf Ihren Trägerbezirken, die Sie direkt aus unserem Programm für die Gangfolgenoptimierung und Zustellgebietsplanung, **MultiRoute Go!** oder aus anderen Geoinformationssystemen übernehmen können.

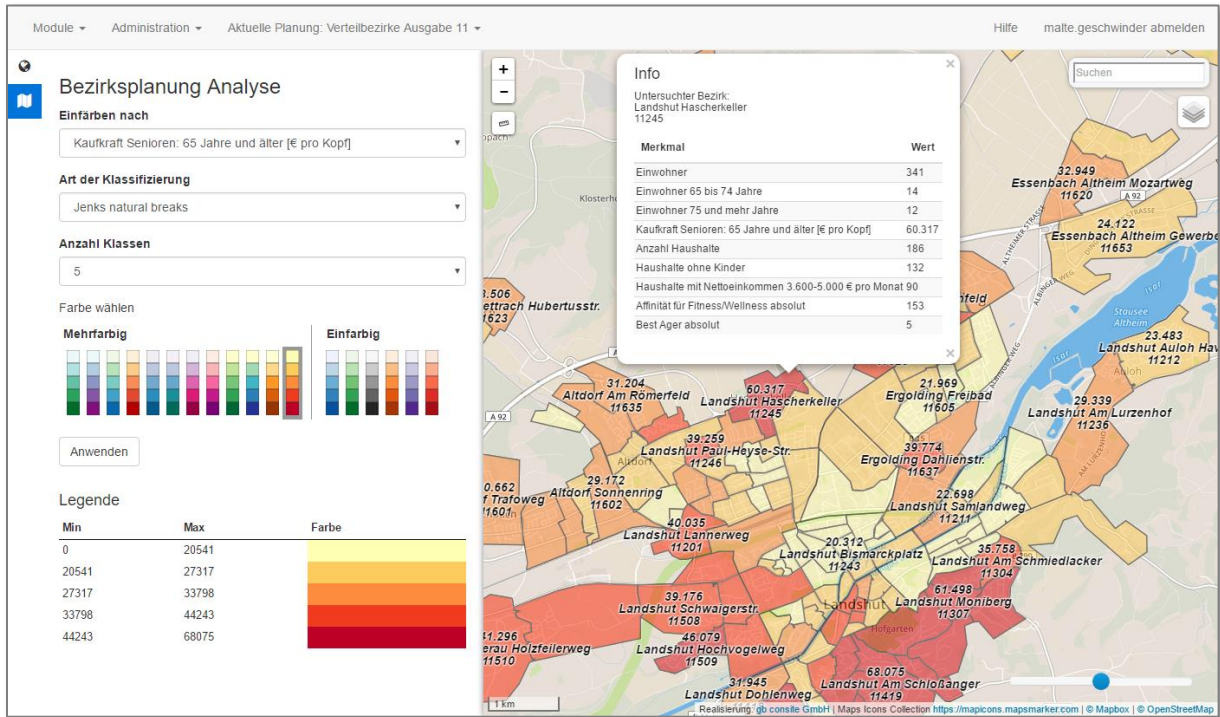
Mit Hilfe der Einfärbung auf der Karte und einer Exportmöglichkeit können Sie genau die Trägerbezirke identifizieren, die den Anforderungen Ihrer Anzeigenkunden entsprechen:

So können Sie kundenspezifische Verbreitungsprofile anlegen und diese dauerhaft speichern. Mit diesen Informationen sprechen Sie große wie kleine Beilagenkunden gleichermaßen an.

#### Profitieren Sie vom Wissen über Ihre Leserschaft

Bieten Sie Ihren Werbekunden zielgruppenspezifische Informationen aus Ihren Verteilbezirken wie zum Beispiel:

- Hohe Kaufkraft
- Alters-, Haushalts- und Bildungsstrukturen
- Bebauungsstrukturen (Miete/Eigentum, Ein-/Mehrfamilienhäuser)
- Internet- und/oder Kundenkartenaffinität uvm.

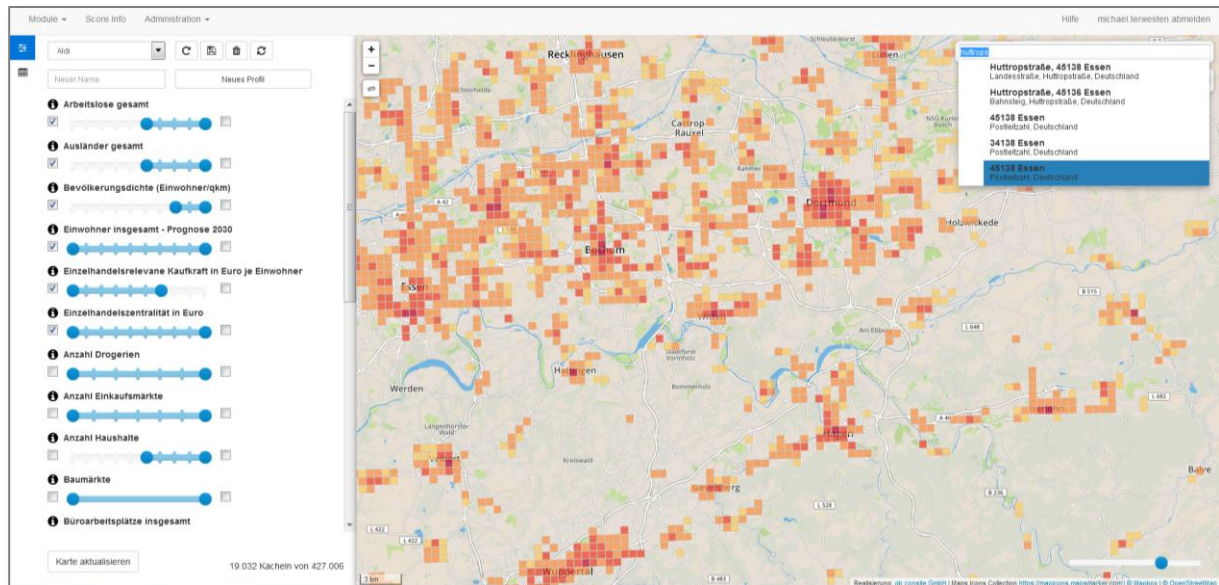


Ihre Werbekunden werden begeistert sein über so viel Transparenz! Die Trefferquote Ihrer Zielgruppe steigt. Damit wird es für Unternehmen viel profitabler, Beilagen zu platzieren, da Sie tatsächlich die gewünschte Zielgruppe punktgenau erreichen.

Statt nach dem Gießkannenprinzip zu werben, selektieren Sie einfach die gewünschten Parameter.

Eine spezielle Rasenmäher-Aktion des Baumarkts wird nur in die Briefkästen der Eigenheimbesitzer mit Garten geliefert und der Prospekt für ein Premium-Auto nur dort, wo die Kaufkraft entsprechend hoch ist.

Nutzen Sie das Analysetool, um neue, zusätzliche Werbekunden zu überzeugen und punkten Sie mit zielgruppengenauen Platzierungen. Werden Sie zum Mediaplaner für Ihre Kunden!



Gebiete, die dem gewählten Scoring überdurchschnittlich entsprechen.

## 2. Für die Abonnentenakquisition – finden Sie neue Leser!

Gesetzliche Vorgaben, ein verändertes Medienverhalten der Konsumenten – dies sind nur zwei Probleme, die Verlagshäusern heute Kopfzerbrechen bereiten. Auch wenn in vielen Haushalten die Tageszeitung noch mit auf den Frühstückstisch gehört, gilt es neue Faktoren zu berücksichtigen und diese mit neuen Hilfsmitteln zu analysieren und zu optimieren.

### Aufspüren von Abonnentenpotenzialen

Wie sehen die Abonnenten aus? Wie sehen neue Leser aus? Wo finde ich Sie? Wo werden Abonnenten verloren? Welche demografischen Informationen erklären den Erfolg oder Misserfolg?

Mit Hilfe von kleinräumigen 200 x 200 m Kacheln können Sie genau die Bereiche identifizieren, die Ihrem Abonnentenprofil entsprechen.

Setzen Sie Daten zu Informations- und Kaufkanal-Affinität ein und entwickeln Sie verschiedene Abonnentenpro-



file. Treiben Sie mit diesem Wissen Ihre Abonnentenakquise durch lokale und regionale Marketingaktionen weiter voran.

### Unsere Partner



Durch die Verwendung von Open Source Technologie garantieren wir Kontinuität, neueste Technologie und somit Investitionssicherheit.

Durch unsere Kooperationen mit führenden Datenanbietern, stehen Ihnen die jeweils aktuellsten Daten aus Soziodemografie, Sozioökonomie und Wirtschaft zur Verfügung - die Basis für aussagekräftige und belastbare Analyseergebnisse.

### Kontakt

Antworten auf weitere Fragen finden Sie auf unserer Webseite unter [www.gbconsite.de](http://www.gbconsite.de).

Oder rufen Sie uns an!

Alina Erke  
Fon: 089 – 30 90 52 97-5  
[alina.erke@gbconsite.de](mailto:alina.erke@gbconsite.de)

Michael Terwesten  
Fon: 089 – 30 90 52 97-8  
[michael.terwesten@gbconsite.de](mailto:michael.terwesten@gbconsite.de)