

## Hintergrundinformationen zu der Exklusivliste im Geschäftsreise- und Veranstaltungsmarkt

### Positionierung

Die einfachste und effektivste Stellschraube für erfolgreiche Mailings stellen qualifizierte Adressen dar. Marketingexperten bestätigen, dass etwa 50 % des Erfolgs von der Qualität der Adressen abhängen. Falsche oder gar keine Ansprechpartner und schlecht gepflegte Datenbestände sind die Hauptursachen, wenn das Mailing „floppt“ und durchdachte Investments und Kampagnen im Dialogmarketing nahezu wirkungslos verpuffen.

Mit der Adressliste geschäftsreisekontakt legen Sie den sicheren Grundstein für die erfolgreiche Ansprache von Geschäftsreise- und Veranstaltungsplanern in Firmen (Schwerpunkt reise- und tagungsintensive KMUs).

Mit den fortlaufend gepflegten Adressen dieser speziellen Zielgruppenliste erreichen Sie voll personalisiert (über 90 % mit Vor- und Zunamen) und nahezu ohne Streuverluste Ansprechpartner mit folgenden Aufgaben:

1. Geschäftsreisen planen, organisieren und buchen,
2. über Geschäftsreise-Etats entscheiden,
3. Tagungen, Kongresse und Events planen und buchen,
4. Frequent Traveller (1. und 2. Führungsebene), die Einfluss auf Geschäftsreise-Entscheidungen ausüben

### Zielgruppen

Neben den Reisedestinations und Travel-/Eventmanagern in den Konzernen erreichen Sie über diese Adressliste mit einem Anteil von über 90 Prozent vor allem das Segment der sogenannten KMU´s (Kleine und mittelständische Firmen, i.d.R. mit 20 bis 1.000 Mitarbeitern). Laut regelmäßigen Studien des VDR – Verband Deutsches Reisemanagement e.V. – repräsentieren die KMU´s in Deutschland etwa 65 % des jährlichen Geschäftsreisevolumens.

Die Unternehmen selbst kommen schwerpunktmäßig aus den TOP 5 der reise- und tagungsintensiven Branchen Maschinenbau, Chemie, Pharma, Dienstleistungen und der Automobilindustrie. Der Fokus liegt auf der Gewinnung und Pflege von international tätigen, exportorientierten Firmen (Global Player).

---

## resonanz

Dialogmarketing<sup>2</sup>

Jörg Nubert und Wolfgang W. Koestner GbR  
Silberstrasse 18  
72135 Dettenhausen  
Fon: 07157 / 705 4353  
Mail: [info@geschaeftsreise1.de](mailto:info@geschaeftsreise1.de)

[geschaeftsreisekontakt.de](http://geschaeftsreisekontakt.de)  
[geschaeftsreise.news.de](http://geschaeftsreise.news.de)  
[geschaeftsreise.links.de](http://geschaeftsreise.links.de)

Regionale Verteilung nach den PLZ-Leitzonen

<p>Adresdatenbank Post-Mailings                  Firmen: 15.097                  Ansprechpartner: 40.280                  AP/ Firma: ø 2,67</p>	<p>Adresdatenbank eMailings                  Firmen: 7.492                  Ansprechpartner: 10.304                  AP/ Firma: ø 1,38</p>																																												
<p style="text-align: center;"><b>Verteilung Adressen nach Plz in %</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PLZ-Leitzone</th> <th>Verteilung (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>9</td><td>7,46%</td></tr> <tr><td>8</td><td>14,02%</td></tr> <tr><td>7</td><td>15,42%</td></tr> <tr><td>6</td><td>16,66%</td></tr> <tr><td>5</td><td>10,52%</td></tr> <tr><td>4</td><td>12,43%</td></tr> <tr><td>3</td><td>6,70%</td></tr> <tr><td>2</td><td>8,83%</td></tr> <tr><td>1</td><td>5,60%</td></tr> <tr><td>0</td><td>2,35%</td></tr> </tbody> </table>	PLZ-Leitzone	Verteilung (%)	9	7,46%	8	14,02%	7	15,42%	6	16,66%	5	10,52%	4	12,43%	3	6,70%	2	8,83%	1	5,60%	0	2,35%	<p style="text-align: center;"><b>Verteilung E-Mail Adressen nach Plz in %</b></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>PLZ-Leitzone</th> <th>Verteilung (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>9</td><td>7,94%</td></tr> <tr><td>8</td><td>14,99%</td></tr> <tr><td>7</td><td>15,33%</td></tr> <tr><td>6</td><td>18,50%</td></tr> <tr><td>5</td><td>10,89%</td></tr> <tr><td>4</td><td>11,56%</td></tr> <tr><td>3</td><td>5,93%</td></tr> <tr><td>2</td><td>7,73%</td></tr> <tr><td>1</td><td>5,31%</td></tr> <tr><td>0</td><td>1,84%</td></tr> </tbody> </table>	PLZ-Leitzone	Verteilung (%)	9	7,94%	8	14,99%	7	15,33%	6	18,50%	5	10,89%	4	11,56%	3	5,93%	2	7,73%	1	5,31%	0	1,84%
PLZ-Leitzone	Verteilung (%)																																												
9	7,46%																																												
8	14,02%																																												
7	15,42%																																												
6	16,66%																																												
5	10,52%																																												
4	12,43%																																												
3	6,70%																																												
2	8,83%																																												
1	5,60%																																												
0	2,35%																																												
PLZ-Leitzone	Verteilung (%)																																												
9	7,94%																																												
8	14,99%																																												
7	15,33%																																												
6	18,50%																																												
5	10,89%																																												
4	11,56%																																												
3	5,93%																																												
2	7,73%																																												
1	5,31%																																												
0	1,84%																																												

Datenbasis Stand 05/2022

Gerade in mittelständischen Unternehmen finden Sie trotz hoher Reise-Etats in aller Regel keine Reisestellen. Vielmehr sind häufig Vorstands-, Export-, Marketing-, Verkaufs- und Chefsekretariate, Leiter und Mitarbeiter aus Controlling, Einkauf, Personalabteilungen – manchmal sogar Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsführung – die entscheidenden Ansprechpartner. Insider sprechen auch von verdeckten Reisestellen. Dieses schwer fassbare Potenzial machen wir als einziger Anbieter unseren Kunden seit vielen Jahren zugänglich. Diese Daten können Sie abrufen und für qualifizierte, responsestarke Mailings exklusiv von uns mieten, leasen bzw. -auf Anfrage- auch kaufen können.

**resonanz**

Dialogmarketing<sup>2</sup>

Jörg Nubert und Wolfgang W. Koestner GbR  
 Silberstrasse 18  
 72135 Dettenhausen  
 Fon: 07157 / 705 4353  
 Mail: [info@geschaeftsreise1.de](mailto:info@geschaeftsreise1.de)

[geschaeftsreisekontakt.de](http://geschaeftsreisekontakt.de)  
[geschaeftsreise.news.de](http://geschaeftsreise.news.de)  
[geschaeftsreise.links.de](http://geschaeftsreise.links.de)

## Selektionen

### Aktuelle Übersicht mit Auswahl gefragter Selektionsmöglichkeiten

Basis-Selektionen nach PLZ-Zonen (zweistellige Angaben zum Beispiel 50 bis 59)

Als erweiterte Selektionen bieten sich folgende Optionen:

Anzahl der Firmen (Ansprechpartner) mit hinterlegten Werten bei den folgenden erweiterten Profildaten

NL-Ausland:	6.237 (20.466)
Mitarbeiter:	7.474 (24.703)
Reisende:	4.409 (14.698)
Reisen p.a.:	4.382 (15.558)
Events p.a.:	950 (3.552)
Fuhrparkgröße p.a.:	531 (2.095)

### Hauptverkehrsmittel

Flugzeug:	3.569 (12.113)
Leasingfahrzeuge:	288 (1.045)
Mietwagen:	445 (1.574)
PKW im Firmenbesitz:	1.911 (6.707)
Business Charter:	25 (84)
Bahn:	2.063 (7.266)

### Haupt-Reiseziele

Deutschland:	5.796 (18.035)
Europa:	7.644 (24.229)
Osteuropa:	3.469 (11.748)
Afrika / Naher Osten:	2.148 (7.052)
Asien / Pazifik:	3.836 (12.563)
Nordamerika:	4.260 (13.878)
Lateinamerika:	2.036 (6.787)

Datenbasis Stand 05/2022

### Data-Mining

Die genannten Mikroselection stehen auf Wunsch gegen Aufpreis zur Verfügung.  
Details Seite 5 unter Konditionen/Adressmiete.

---

## resonanz

Dialogmarketing<sup>2</sup>

Jörg Nubert und Wolfgang W. Koestner GbR  
Silberstrasse 18  
72135 Dettenhausen  
Fon: 07157 / 705 4353  
Mail: [info@geschaeftsreise1.de](mailto:info@geschaeftsreise1.de)

geschaeftsreise**kontakt**.de  
geschaeftsreise**news**.de  
geschaeftsreise**links**.de

## Aktualisierung

Neben der Reiseintensität der Firmen und der geprüften Zuständigkeit der Ansprechpartner ist die Aktualität das entscheidende Kriterium. Durch Recherchen werden sämtliche Firmen auf das Reise-Potenzial (zum Beispiel Anzahl Auslandsniederlassungen) und die Personen auf ihre Entscheidungskompetenz zum Thema Geschäfts- und Dienstreisen geprüft. Die Updates ermöglichen den Zugriff auf gepflegte und aktuelle Daten.

## Crossmedialer Dialog

Basis des Direktmarketings ist nach wie vor das personalisierte Mailing per Post. Als sinn- und wertvolle Ergänzung bietet sich die crossmediale Verknüpfung mit folgenden Kommunikationskanälen an:

### a) eMailing

Seit 2002 nutzen unsere Kunden zunehmend den permissionbasierten\* eMail-Verteiler des Geschäftsreisemarktes. Über das anerkannte gleichnamige Fachportal [www.geschaeftsreisekontakt.de](http://www.geschaeftsreisekontakt.de) haben sich bis dato über 10.000 Geschäftsreiseverantwortliche für den Bezug dieses monatlichen eNews-Services registriert. Eine hochaffine Online-Community, die Sie nicht nur sehr preiswert, sondern schnell und unkompliziert erreichen können.

Beispiele finden Sie im Archiv auf [www.geschaeftsreisekontakt.de](http://www.geschaeftsreisekontakt.de). Die Konditionen des e-Marketing und Onlinewerbung auf dem Fachportal im Dokument „Preisliste und Mediadaten“.

(\*aktive Zustimmung zum Bezug wurde erteilt)

### b) Telefonmarketing

Um die Erfolgsaussichten Ihrer eMailing Kampagne zu stärken ist es wesentlich, ein erstes Interesse zu bestätigen und durch Folgeaktionen auszubauen.

Das Damit Sie aus einem Interessenten einen Kunden machen, ist zweistufige Direktwerbeaktionen die sinnvoll. Beim Adresskauf oder Abschluss eines Leasingvertrags können Sie zu jeder Adresse gegen Aufpreis auch die Telefonnummern beziehen.

Falls es an der internen Manpower mangelt, können Sie die Nachfassaktion per Telefon auch komplett an uns übertragen. Auf Wunsch stellen wir Ihnen die komplette Callcenter-Infrastruktur inklusive Fachpersonal.

## Return on Investment

Ob durch Postmailing oder durch Dialogmarketing über personalisierte eMail-Kampagnen:

Basis für den Erfolg Ihrer (Direktmarketing-)Taten sind die richtigen Daten.

Wie Sie dabei Ihr Budget gewinnorientiert ausrichten und über kurz oder lang einen Return on Investment erzielen, verdeutlicht die so genannte 40:40:20-Regel des professionellen Direktmarketings. Ob klassischer Werbebrief oder zeitgemäße eMail-Kampagnen – der Erfolg personalisierter Werbe-Maßnahmen hängt zu

40% von den qualifizierten Adressen,  
40% von der Attraktivität des Angebots und  
20% von der kreativen Umsetzung ab.

Damit Sie das Potenzial des Dialogmarketings ausschöpfen können, empfehlen wir Ihnen mindestens den Einsatz dieser qualifizierten Daten und die für die Marktdurchdringung – selbst bei erstklassigen Adressen – notwendigen Frequenzen. Sie können die Adressen mieten, leasen oder – bei Konkurrenzausschluss – auch kaufen.

## Konditionen

### Adressmiete:

Die Mietkonditionen schwanken je nach Selektionstiefe und Abnahmemenge und beziehen sich jeweils auf den einmaligen Einsatz für ein Postmailing. Bei Anmietung des Gesamtbestandes betragen die Kosten pro Tausend Adressen 255,- €. Bei Anwendung der Mikroselektionen und geringeren Abnahmemengen erhöhen sich die Kosten auf bis zu 350,- € pro Tausend Adressen.

Der Aufpreis pro Selektionsmerkmal beträgt 25,- € pro Tausend Adressen.

---

## resonanz

Dialogmarketing<sup>2</sup>

Jörg Nubert und Wolfgang W. Koestner GbR  
Silberstrasse 18  
72135 Dettenhausen  
Fon: 07157 / 705 4353  
Mail: [info@geschaeftsreise1.de](mailto:info@geschaeftsreise1.de)

[geschaeftsreisekontakt.de](http://geschaeftsreisekontakt.de)  
[geschaeftsreise.news.de](http://geschaeftsreise.news.de)  
[geschaeftsreise.links.de](http://geschaeftsreise.links.de)

**Rabatte bei Mehrfachnutzung:**

Zweiteinsatz: 20 %

Dritteinsatz: 25 %

Vierteinsatz: 30 %

**Selektionskosten auf Liefermenge:**

Euro 15,50 € p.T. bzw. einmalige Mindestpauschale 275,- €

**Mindestabnahme:**

5.000

**Lieferzeit:**

4 Tage (Expressaufschlag für Lieferung innerhalb von 48 Stunden: 75,- €)

**Retourengarantie:**

Bei Lieferung der unzustellbaren Originalsendungen binnen 6 Wochen nach Aussendung werden pro Adressen 0,31 € rückvergütet. Gültig ab Unzustellbarkeitsquote größer 7 % und Eindruck des Unzustellbarkeitsvermerks an Resonanz.

**Sonstiges:**

Auf Basis dieser qualifizierten Adressen verlegen wir die Mediengruppe [www.geschaeftrsreise1.de](http://www.geschaeftrsreise1.de). Über dieses integrierte Geschäftsreiseportal und dem mit mehr als 10.000 registrierten Lesern auflagenstarken Newsletter erreichen Sie online qualifizierte Geschäftsreise- und Veranstaltungsplaner in Firmen. Zur gezielten Ansprache stehen folgende Werbemöglichkeiten offen:

- Beitrag mit Text, Bild und Logo in den Monatsausgaben des Newsletters
- Standalone eMailings (Sonderausgaben)
- Exklusivsponsoring Newsletter (auf Anfrage)
- Sponsoring Quiz des Monats (auf Anfrage)

Zu Informationen zu den Mediadaten senden Sie uns bitte eine eMail an [info@geschaeftrsreise1.de](mailto:info@geschaeftrsreise1.de). Als spezialisierte Dialogmarketingagentur für Geschäftsreiseanbieter stehen wir auch gerne für eine unverbindliche Beratung zur Verfügung.

---

**resonanz**Dialogmarketing<sup>2</sup>

Jörg Nubert und Wolfgang W. Koestner GbR  
Silberstrasse 18  
72135 Dettenhausen  
Fon: 07157 / 705 4353  
Mail: [info@geschaeftrsreise1.de](mailto:info@geschaeftrsreise1.de)

geschaeftrsreise**kontakt**.de  
geschaeftrsreise**news**.de  
geschaeftrsreise**links**.de