



Seit 10 Jahren: Der Spezialist für responsestarke Mailings + verkaufende Kataloggestaltung – zum Festpreis



Lukas J.J.R. Knabe

Die Mailing-Spezialisten KNABE & KNABE feiern – wie die Mailingtage – ihr 10-jähriges Bestehen. Da wollten wir mehr wissen.

MT: Warum haben Sie sich auf Dialogmarketing spezialisiert?

Lukas J.J.R. Knabe: Meine Wurzeln liegen in der Verlags- und Versandhandelsbranche und da lag es auf der Hand, sich auf dieses Gebiet zu spezialisieren. Denn genau dieses Spezialwissen kommt unseren Kunden zu Gute und schlägt sich in den Responsewerten nieder.

MT: Sie werden am Erfolg gemessen.

LK: Das ist richtig. Wir müssen immer 120% Leistung geben, damit die Kunden zufrieden sind. Die Beziehungen mit unseren Kunden dauern z.T. schon 10 Jahre. Das beweist, dass die Kunden mit der Response sehr zufrieden sind. Vor wenigen Wochen konnten wir für einen Kunststoff-Produzenten 100% mehr Response erreichen, als mit seinen bisherigen Mailings. So etwas macht uns natürlich stolz und den Kunden glücklich! Das Erfolgsrezept ist ganz einfach: Das Mailing muss „Direkt ins Herz“ der Zielgruppe treffen.

MT: Neben Mailings gehört auch die Kataloggestaltung zu Ihren Kernkompetenzen.

LK: Mailings und Kataloge zielen beide auf „Verkaufen“ ab. Die Agentur muss das Handwerk beherrschen, damit der Kunde den maximalen Erfolg hat. Wie gesagt, das KNABE & KNABE-Team kommt aus diesem Bereich. Gerade der Katalog muss den Betrachter zum Kauf anregen. Und da ist es wichtig, dass jede Seite neue Anreize bietet. Er muss, salopp gesagt, einfach „anmachen“. Und das ist unsere Aufgabe.

MT: Zu Ihren Kunden zählen sowohl Mittelständler als auch weltweit tätige Unternehmen.

LK: Jeder Kunde erhält bei uns die gleiche Aufmerksamkeit. Ich bin immer der Ansprechpartner. Die so genannte „Chefberatung“ überzeugt unsere Kunden. Es spielt keine Rolle, ob der Kunde ein Mailing in einer kleinen Auflage oder eine Aussendung mit 1 Mio. Stück wünscht. Jedes Mailing ist speziell für die Zielgruppe des Kunden entwickelt.

MT: Sie arbeiten gerne mit Mailingverstärkern.

LK: So ein „Opener“ garantiert die maximale Öffnungsrate. Und darauf kommt es an. Denn der Empfänger muss mit dem Angebot in Kontakt kommen. Wir hatten beispielsweise für ein Anglermagazin ein Abo-Mailing konzipiert und dabei einen Angelköder in einen Doppelfensterumschlag gelegt. Oder bei einer anderen Abowerbung für ein Frauenmagazin eine Badesandale.

MT: Und die höheren Kosten?

Das rechnet sich immer, da der Response exorbitant ansteigt. Es gibt pfiffige Mailingverstärker, die das Mailing immer noch unter 20g lassen und somit für 25 Cent

verschickt werden können. Als beratende Agentur ist es unsere Aufgabe, die Kosten im Blick zu haben.

MT: Apropos Kosten. Kreative Ideen kosten Geld. Womit muss der Kunde bei Ihnen rechnen.

LK: Da ich selbst viele Jahre Marketingleiter war und über nachträgliche Rechnungen meiner Agenturen verärgert war, haben wir ein sehr transparentes Konzept entwickelt: den Festpreis. Für die Gestaltung eines Mailings oder einer Katalogseite gibt es einen vorher vereinbarten Preis. Wir haben einen Mailing-Katalog aufgelegt (Anmerkung der Redaktion: kann kostenlos angefordert werden), in dem über 40 Erfolgsbeispiele aufgeführt sind. Gestaltung, Druck und Lettershop zum Festpreis. Das lieben unsere Kunden, da sie so die absolute Planungssicherheit haben.

KNABE & KNABE steht für:

- responsestarke Mailings
- verkaufende Kataloggestaltung
- mehrfacher Mailingpreis Gewinner
- Dialogmarketing zum Festpreis
- persönlich, ehrlich, kreativ

Branchen: Verlag, Versandhandel, Touristik, Weiterbildung, Gesundheit/Medizin, Verbände, Lebensmittel u.v.a.

Unternehmensdaten:

KNABE & KNABE - Dialog/Werbeagentur
Ansprechpartner: Lukas J.J.R. Knabe
Hohstück 7
D-56368 Klingelbach bei Wiesbaden
Tel +49(0)6486.9007-0
Fax +49(0)6486.9007-20
info@knabeundknabe.de
www.knabeundknabe.de

Stand 4A-629