

Mit mehr Effekt viel mehr erreichen

Drescher-Kunden setzen auf mehr Farbe, mehr Individualisierung, mehr Sinnesreize



Hans Schulz
Geschäftsführer der
Drescher Full-Service
Versand GmbH,
Offenburg

Mailings werden bunter, abwechslungsreicher, persönlicher“, so die Aussage aus dem Hause Drescher, einem der führenden Direktmarketing-Fullservice und Dokumenten-Management-Dienstleister Europas. Vertriebsverantwortliche, Direktmarketing-Konzeptioner und Kreative fordern heute mehr und mehr das perfekte Zusammenspiel aller bekannten technischen Möglichkeiten, um Mailings effekt- und wirkungsvoller zu machen.

Auch wenn für den Erfolg die klassischen Mailingbestandteile noch immer unerlässlich sind, kommt es heute vermehrt darauf an, wie all diese „präsentiert“ und „verpackt“ sind. Erfolgreiche Fullservice-Dienstleister wie Drescher richten deshalb ihre technische Ausstattung im Druck, bei der Personalisierung und der Verarbeitung darauf aus.

Drucken auf Endlos- oder Bogen-Maschinen, im Offset oder digital oder gar eine Kombination aus den verschiedenen Verfahren, das ist nicht die Frage. Auflagenabhängig und aufgabengemäß entscheiden sich Kundeneinkäufer und Produktion oft erst kurz vor der Realisierung für das jeweils beste Fertigungsverfahren der einzelnen Mailingbestandteile. Neben kraftvollen Bildern und packendem Text werden über Haptik, Duft, Glanz und Dreidimensionalität weitere Sinnesindrücke eingesetzt, um den gewünschten Erfolg zu erzielen. Eine der jüngsten Investitionen bei Drescher trägt eben diesen Anforderungen gezielt Rechnung: Mit der gerade in Betrieb genommenen neuen „6-Farben-mit Doppellackwerk-Mittelformatmaschine“ bieten sich höchst spannende Möglichkeiten, besonders effektvolle Werbemittel mit zu generieren. Für höhere Aufmerksamkeit und mehr Erfolg.

Personalisieren oder/und individualisieren

Sowohl bei Bild als auch bei Text „fließen“ schon jetzt häufig die Personalisierung und/oder Individualisierung ins Drucken ein. Mit modernen

Digitaldrucksystemen (z.B. IGEN3), leistungsfähigen Laserdruckern (1 bis 4farbig) und sauber auflösenden Inkjet-Printern bieten sich noch häufig ungenutzte Reserven für eine „pfiffigere“ persönliche Ansprache des Empfängers. Ob über intelligenten Einsatz von mehr „das Auge führenden“ farbigen Schriften, differenzierteren Papieren oder auch über die außergewöhnliche Personalisierung in Bildmotiv oder in der Farbfläche – den Mailing-Strategen bieten sich immer neue Formen der Differenzierung und der Ansprache von Kunden über klassische Mailings, Selfmailer, Flyer, Stuffer und mehr.



Klaus Vollmer
Gesamtvertriebsleiter
der Drescher Gruppe

Im One-to-One-Marketing und beim Dokumenten-Management unverzichtbar: intelligente Kuvertier-Systeme und Verarbeitungsstraßen. Mit u.a. mehreren variabel einzusetzenden Kern-Kuvertieranlagen, die höchst flexibel – auch mehrere personalisierte – Teile zusteuern können, und ergänzenden Stanz-, Falz- und Klebestationen entstehen so für unsere Kunden einzigartige Informationsträger, Firmenbotschafter und Werbemittel für nahezu alle Aufgabenstellungen.

Und mehr. Über mehrere spezialisierte Produktionsstätten und Dienstleistungszentren in Deutschland und dem angrenzenden Europa können Drescher-Kunden auf das wohl breiteste Angebot an Druckprodukten und Dienstleistungen zugreifen. Für alle Bereiche des modernen Kunden-Informationen-Managements. Vom responsestarken Neukunden-Mailing über den verbindenden CRM-Kundenkarten-Antrag bis zum informativen Rechnungs-/Lieferschein-Vordruck mit „eingebautem“ Retourensensystem und Neu-Angeboten („Trans-Promo“). Vom Versand der personalisierten Wahlbenachrichtigung über Wahlscheine oder -hefte bis hin zur Stimmenauszählung, Wahlauswertung und Archivierung. Vom Abonnenten-Scheckheft bis zum regelmäßig erscheinenden persönlichen Kunden-Informationsbrief.



4 + 2 + 2: Perfekte Effekte für mehr Erfolg – man-roland R700 HiPrint, 6 Farben + Doppellackwerk, jüngstes „Kind“ im Drescher-Werk Rutesheim



1-to-1: Personalisierungs- und Digitaldruckzentrum im Drescher Lettershop, Werk Offenburg

Web-to-Print- und Web-to-Mail-Portale, speziell eingerichtet und passwort-geschützt für unsere Kunden, bringen perfekte Effizienz in das Druck- und Mailing-Job-Handling. Bestell- und Korrekturprozesse werden optimiert, Drucksachen für Filial-Organisationen z.B. sind von heute auf morgen konsequent CD-gerecht und rationell zu verwalten.

Beratung und weitergehende Informationen einfach per E-Mail anfordern mit Stichwortangabe „One-to-One-Jahrbuch“.

Drescher.

Druck und Dienstleistung

Drescher Print Solutions GmbH
Drescher Full-Service Versand GmbH
Zentrale und Hauptverwaltung

Postfach 1164
71273 Rutesheim

T +49 (0) 71 52/5 05-6 31
F +49 (0) 71 52/5 05-6 67

Ansprechpartner: Klaus Vollmer, Hans Schulz
marketing@drescherdruck.de

www.drescherdruck.de