

ONE^{to}ONE
SPECIAL

Wie können Daten Marketing optimieren?

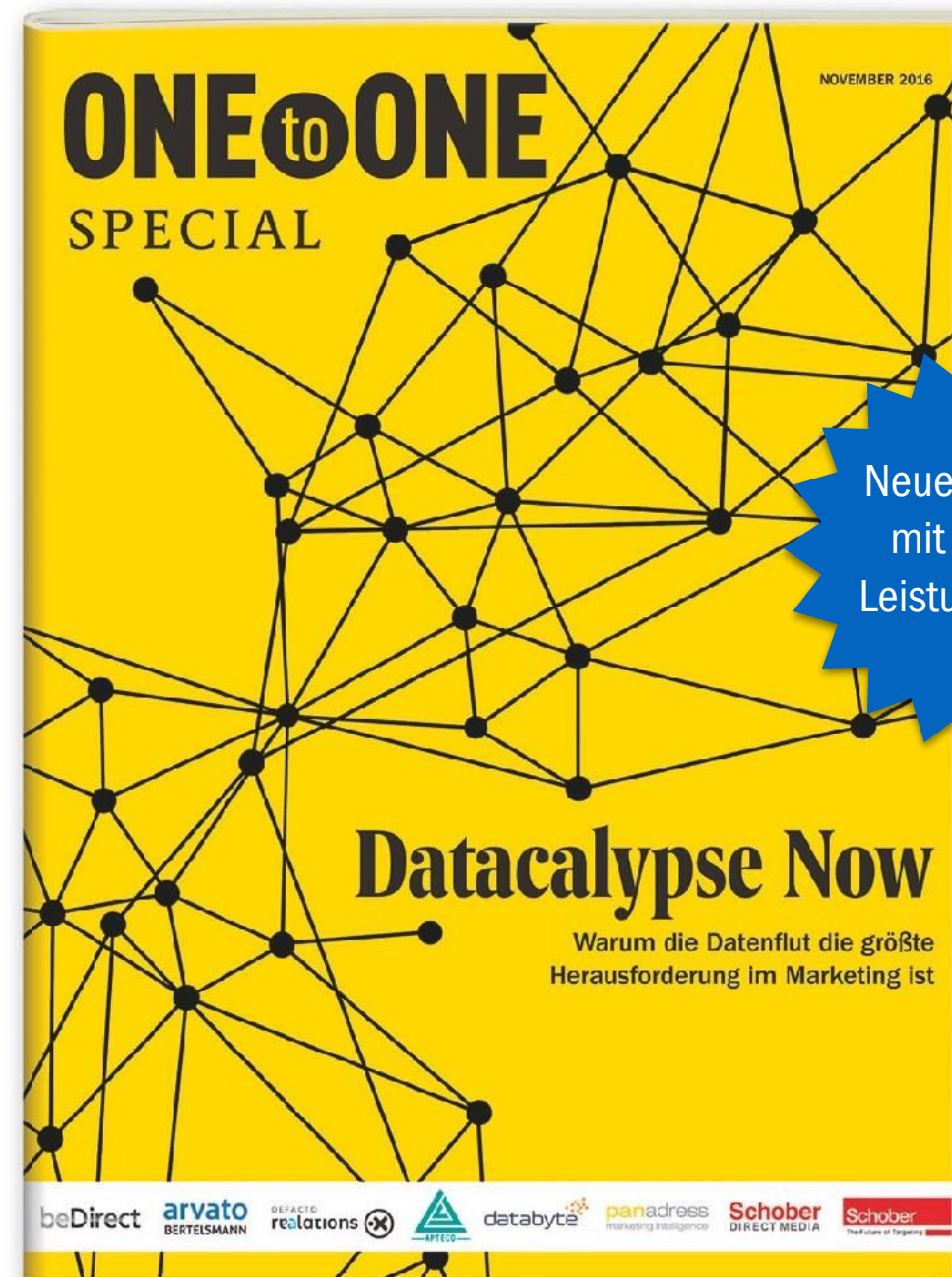
VIERTE, KOMPLETT NEUE
AUSGABE 2018



Neue Themen, neue Fragen, neue Lösungen

- > Die vierte, komplett neue Ausgabe 2018 erscheint im November 2017

(Abb. Dritte Ausgabe November 2016)



Neue Ausgabe
mit großem
Leistungspaket

Der redaktionelle Teil berücksichtigt die wichtigsten aktuellen Themen im Bereich Data

- > Die Themenplanung und die Artikel sind in Vorbereitung
- > Noch mehr Fachkompetenz: Die Redaktionen von ONEtoONE und iBusiness arbeiten ab Mai 2017 zusammen
- > Wir aktualisieren diese Informationen rechtzeitig. Sprechen Sie uns ggf. dazu an

* Vorläufige Themenplanung, Änderungen vorbehalten



Teilnehmende Partner präsentieren Cases und Lösungen

Sie können eine Darstellungsform wählen oder mehrere Darstellungsformen kombinieren.

- > **Best Practice*:** Fallstudien Ihrer erfolgreichen Arbeit für Ihren Kunden
- > **Leistungsprofil:** Ihre Expertise ist gefragt
- > **Anzeigen:** ergänzend, begrenzte Zahl von Festplatzierungen verfügbar

* Wird zusätzlich in die Themenseite unter ONEtoONE.de eingebunden

12 BEST PRACTICE | ANZEIGE

So korrigieren wir Fehler in der Datenbank

Qualifizierte Daten für treffsichere Vertriebsaktivitäten

Im Bereich Data Quality setzt ADP in Deutschland seit 2014 auf die Services von DataLix, um Datenqualität zu gewährleisten und so die Vertriebsaktivitäten zu verbessern.

Der Kunde

Die ADP Transform Services GmbH ist ein führender Anbieter von Daten- und Cloud-Lösungen. ADP ist die weltweit führende Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix.

Die Lösung

Die ADP Transform Services GmbH ist ein führender Anbieter von Daten- und Cloud-Lösungen. ADP ist die weltweit führende Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix.

Die Aufgabe

Die ADP Transform Services GmbH ist ein führender Anbieter von Daten- und Cloud-Lösungen. ADP ist die weltweit führende Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix.

13 BEST PRACTICE | ANZEIGE

HR-Services auf höchstem Niveau

Die Lösung

Die ADP Transform Services GmbH ist ein führender Anbieter von Daten- und Cloud-Lösungen. ADP ist die weltweit führende Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix.

Die Aufgabe

Die ADP Transform Services GmbH ist ein führender Anbieter von Daten- und Cloud-Lösungen. ADP ist die weltweit führende Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix.

28 DIGITAL OUT-OF-HOME

Die neuen Super-Plakate

Die Herausforderung

Die Herausforderung ist es, die Aufmerksamkeit der Passanten zu gewinnen und sie zu einer Handlung zu bewegen. ADP ist die weltweit führende Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix.

Die Lösung

Die ADP Transform Services GmbH ist ein führender Anbieter von Daten- und Cloud-Lösungen. ADP ist die weltweit führende Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix.

Die Aufgabe

Die ADP Transform Services GmbH ist ein führender Anbieter von Daten- und Cloud-Lösungen. ADP ist die weltweit führende Anbieterin von DataLix, der weltweit führenden Anbieterin von DataLix.

Bei uns sind Sie an den richtigen Adressen

Wir haben bis zu 6 Millionen davon

- Erfahrung im E-Mail-Marketing seit 1998
- B2C & B2B Adressen verfügbar
- Versandkosten Subventionen nach Alter, Geschlecht, Postleitzahl, etc.
- Hohe Verlässlichkeit - hohe Klickrate
- Optimale Erfolgskontrolle: Schnellauswertung und Detailstatistik

100.000 Empfänger für 500 € statt 800 €

mit Gutscheincode **ADGMA-2014**

ADiGMA
AGENTS FÜR DIGITALE MARKETING

Wir sind für Sie da: Telefon +49 5523 95298-11 www.adgma.de

6 Mögliche Formate

20 BEST PRACTICE | ANZEIGE ONEtoONE Special



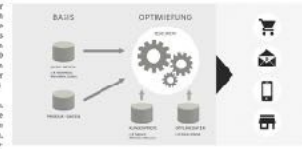
Personalisierte Kundenansprache im Modehandel

Die besten Produktempfehlungen mit vorkuratiertem RDE Management – Eine Case Study aus dem Bereich Fashion

Kommunikations-Erfahrungen sind immer zahlreicher. Das gilt auch für große Einzelhändler. Auf Basis von vorkuratierten Daten können sie ihre Kunden besser ansprechen. Wie das geht, zeigt das Beispiel der Kette H&M. Die Marke hat bereits ein CRM-System eingesetzt, um ihre Kunden besser zu verstehen. Aber das war noch nicht alles. Seit Ende 2014 nutzt H&M das RDE Management, um ihre Kunden besser zu verstehen. Das bedeutet: Die Marke kann ihre Kunden besser verstehen und sie besser ansprechen. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft. H&M ist eine der größten Einzelhändler der Welt. Die Marke hat über 100 Millionen Kunden weltweit. Das ist eine große Herausforderung. Aber H&M hat es geschafft. Die Marke hat das RDE Management eingesetzt, um ihre Kunden besser zu verstehen. Das bedeutet: Die Marke kann ihre Kunden besser verstehen und sie besser ansprechen. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft.

und machen damit ihre gute Erfahrung. Unternehmen können damit ihre Kunden besser verstehen und sie besser ansprechen. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft.

ONEtoONE Special BEST PRACTICE | ANZEIGE 21



Personalisierte Kundenansprache im Modehandel

Die besten Produktempfehlungen mit vorkuratiertem RDE Management – Eine Case Study aus dem Bereich Fashion

Kommunikations-Erfahrungen sind immer zahlreicher. Das gilt auch für große Einzelhändler. Auf Basis von vorkuratierten Daten können sie ihre Kunden besser ansprechen. Wie das geht, zeigt das Beispiel der Kette H&M. Die Marke hat bereits ein CRM-System eingesetzt, um ihre Kunden besser zu verstehen. Aber das war noch nicht alles. Seit Ende 2014 nutzt H&M das RDE Management, um ihre Kunden besser zu verstehen. Das bedeutet: Die Marke kann ihre Kunden besser verstehen und sie besser ansprechen. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft. H&M ist eine der größten Einzelhändler der Welt. Die Marke hat über 100 Millionen Kunden weltweit. Das ist eine große Herausforderung. Aber H&M hat es geschafft. Die Marke hat das RDE Management eingesetzt, um ihre Kunden besser zu verstehen. Das bedeutet: Die Marke kann ihre Kunden besser verstehen und sie besser ansprechen. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft.

und machen damit ihre gute Erfahrung. Unternehmen können damit ihre Kunden besser verstehen und sie besser ansprechen. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft.

26 BEST PRACTICE | ANZEIGE ONEtoONE Special



Top-Adressen für die Auswahl der Besten

Compamedia ist die führende Anbieter von Marketing-Projekten für den Mittelstand. Die Marke bietet eine Vielzahl von Services an, die Unternehmen bei der Auswahl der besten Adressen helfen. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft.

Leistungsbaukasten Data Quality Service

Leistungsbaukasten Address Service

ONEtoONE Special BEST PRACTICE | ANZEIGE 27



Mentor der besten Mittelständler

compamedia ist die führende Anbieter von Marketing-Projekten für den Mittelstand. Die Marke bietet eine Vielzahl von Services an, die Unternehmen bei der Auswahl der besten Adressen helfen. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft.

Leistungsbaukasten Data Quality Service

Leistungsbaukasten Address Service

Beispiel Best Practice, Doppelseite

Schober DIRECT MEDIA



Wir haben Ihre Zielgruppe

- Gewinner Sie Neukunden
- Erhöhen Sie Ihre Responsequote
- Steigern Sie Ihren Erfolg

Und treten Sie mit uns in Kontakt – es lohnt sich!

www.schober-direct-media.de
A joint venture of Schober Group + ota group

Beispiel einseitige Anzeige

Best Practice, einseitig

ONEtoONE Special BEST PRACTICE | ANZEIGE 35



Die deutsche Wirtschaft auf dem iPad

Die deutsche Wirtschaft ist auf dem iPad. Das ist ein großer Schritt in die Zukunft.

databyte

ONEtoONE Special BEST PRACTICE | ANZEIGE 31



Wenn sich Marketing-Messages dem Kunden anpassen

Wenn sich Marketing-Messages dem Kunden anpassen, dann ist das ein großer Schritt in die Zukunft.

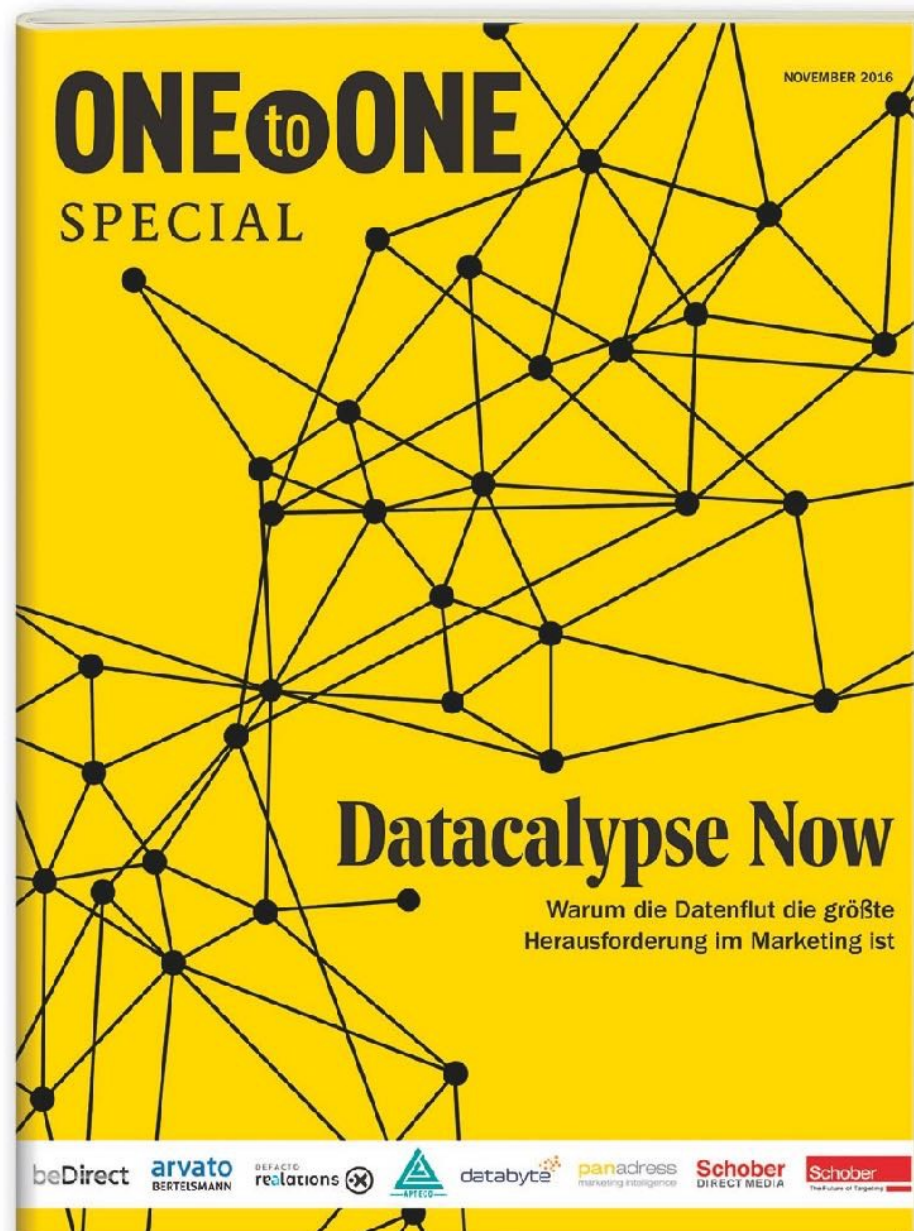
databyte

- > **Anzeigen in ONEtoONE**
Monatsausgaben, garantiert
mindestens 3 Schaltungen im
Zeitraum 11/17 bis 05/18



- > Artikel werden zusätzlich ab Januar 2018 über mehrere Monate **als Serie auf ONEtoONE.de** veröffentlicht





- > **Sonderausgabe mit erhöhter Auflage**
- > Druckauflage: **16.000 Exemplare**
- > **Beilage in der ONEtoONE Monatsausgabe vom 27. November 2017**, 12.300 Expl. inkl. Sonderversand an speziell selektierte Top-Adressen werbungtreibender Unternehmen
- > 12 Monate als **ePaper auf ONEtoONE.de**, im frei zugänglichen Teil der Website
- > 12 Monate über **Themen-Seite auf ONEtoONE.de**, im frei zugänglichen Teil der Website
- > **Sonderdistribution auf relevanten Messen** (ONEtoONE-Kooperationen), ca. 1.500 Expl., ab Januar 2018
- > Sonderdistribution über teilnehmende Partner, ca. 1.500 Expl., ab November 2017
- > Reserve. ca. 700 Expl.

Lösungsanbieter können sich über folgende Kommunikationspakete an der Sonderausgabe beteiligen

Paket	Data-Paket Silber	Data-Paket Gold	Data-Paket Platin	Leistungsprofil oder Anzeige **
Seiten /nach Absprache für Fallstudie, Leistungsprofil oder Anzeige**	1	2	4	1
Logo auf Titelseite und Inhaltsverzeichnis*	√	√	√	–
Logo in Eigenanzeigen von ONEtoONE*	√	√	√	–
Belegexemplare für Eigenwerbung***	100	200	300	–
PDF für Eigenwerbung, uneingeschränkte Nutzungsrechte	√	√	√	–
Preis	3.900 €	5.400 €	6.900 €	2.400 €

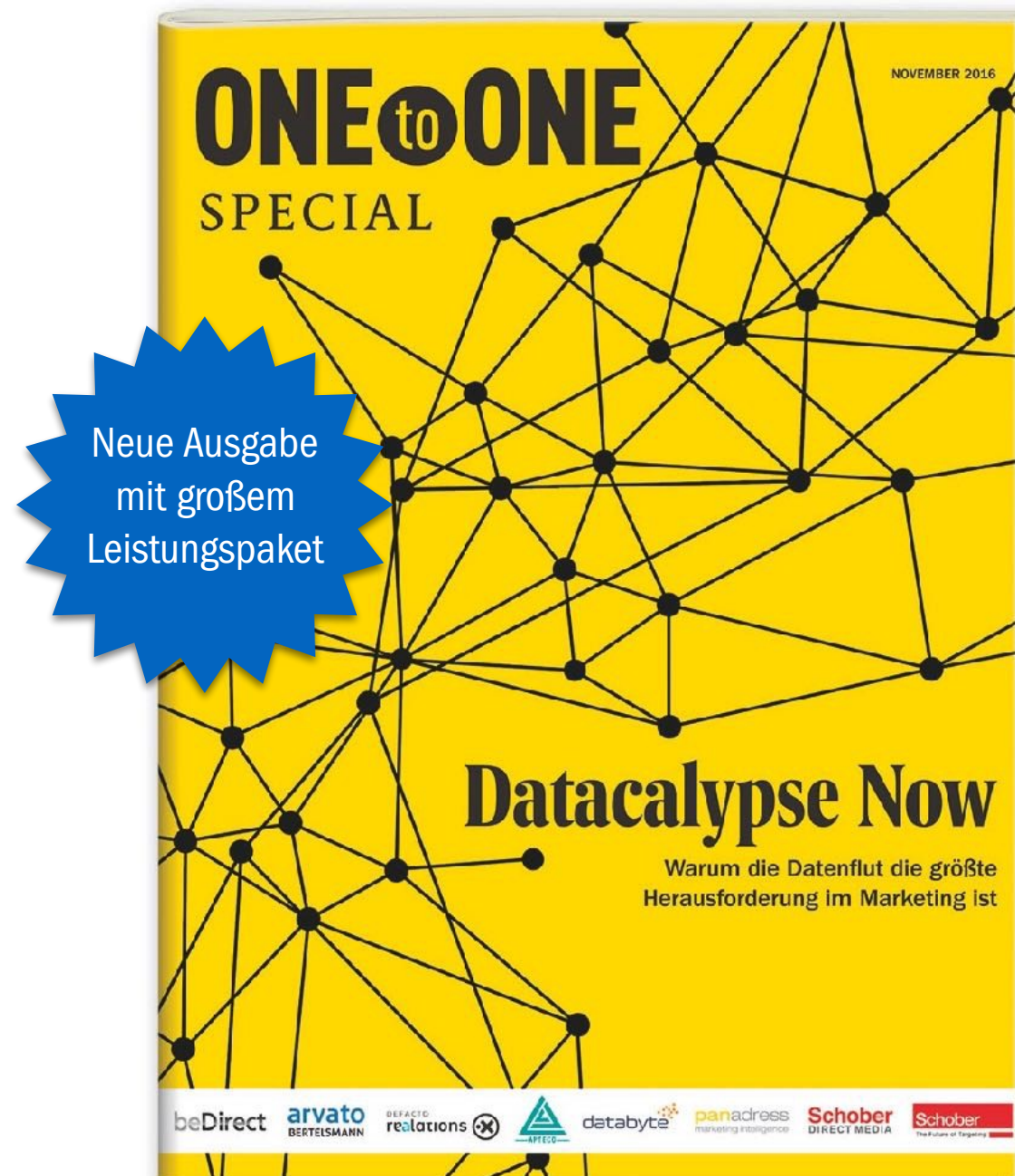
* Reihenfolge, der Logos, Platin, Gold, Silber, alphabetisch

** Leistungsprofil alphabetisch sortiert, Anzeigen bestmöglich, Umschlagseiten: U4 3.600 €, U2 3.300 €

*** weitere Exemplare für die Eigenwerbung, Je 100, inkl. Versand, 600 €

Porträts/Leistungsprofil inkl. Produktion und einem Korrekturdurchgang, Sie liefern nur Texte, Fotos, Logos, weitere Korrekturen werden nach Aufwand mit einer Pauschale von 70,- €/Std. berechnet.

Preise zzgl. 19 % MwSt., ohne Abzug



- > Data-Special:
Mit Daten Marketing optimieren
- > hochwertiges Magazin-Konzept
- > zielgruppenspezifische Verbreitung
- > inkl. umfangreichem Marketing-Paket
- > Umfang: 52 Seiten (48 Seiten Inhalt plus vier Seiten verstärkter Umschlag)
- > Magazin-Format: 206 x 273 mm
- > Auflage: 16.000 Exemplare
- > Buchungsschluss: **9. Oktober 2017**
- > Druckunterlagenschluss für Inhalte **Best Practice** und **Porträts:**
23. Oktober 2017
- > Druckunterlagenschluss **Anzeigen:**
06. November 2017
- > Erscheinungstermin: 27. November 2017

ONEtoONE Media GmbH

Bei den Mühren 91
D-20457 Hamburg
media@onetoone.de

Kontakt Media

ONEtoONE

Nils Hessing

Tel. +49 40 36 98 32 43
nils.hessing@onetoone.de

Magdalena Lezon

Tel. +49 40 36 98 32 32
magdalena.lezon@onetoone.de

iBusiness

Telefon: +49 89 57 83 87 70
anzeigen@ibusiness.de

Hamburg, Mai 2017