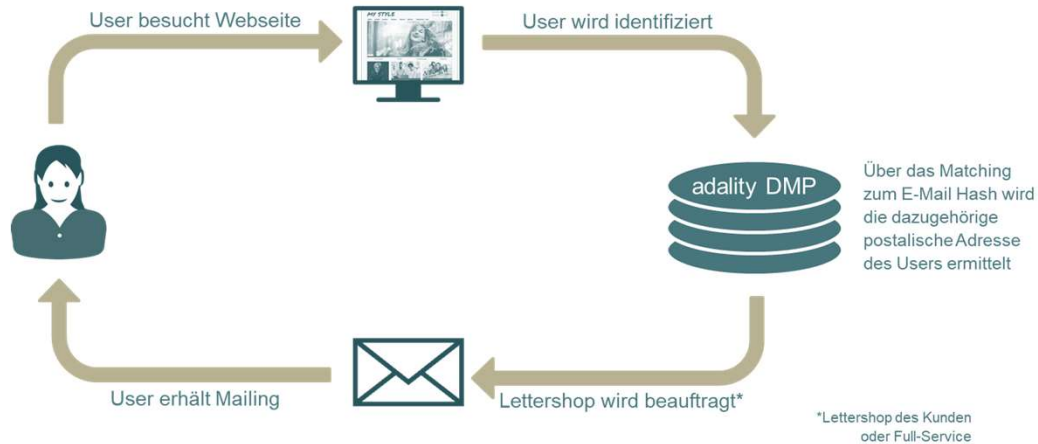


## Direct Mail Retargeting



## Mehrwerte

### 1 Steigerung der Conversion Rate

Die effiziente Ansprache von Website-Besuchern führt zu einer erhöhten Conversion Rate dank erneuter Ansprache und der Möglichkeit von maßgeschneiderten Marketing-Botschaften.

### 2 Versand auf Personenebene

Das Matching der Website-Besucher findet auf Personenebene statt. So wird sichergestellt, dass lediglich der User, der die Website besucht hat, per Mailing angesprochen wird.

### 3 Involvement dank Haptik

Das Mailing, das der Kunde erhält, bietet ein haptisches Erlebnis. Im Empfinden des Kunden wird so in Verbindung mit der personalisierten Ansprache die Wertigkeit der Kommunikation erhöht.

## Produkt

Unser Service bietet die Möglichkeit, unbekannte Website-Besucher im Nachgang per postalischem Mailing zu erreichen.

Der User wird im nicht-eingeloggtten Bereich über ein adality Pixel identifiziert und im Rahmen des Matchings wird eine zugehörige postalische Adresse ermittelt. Das Matching erfolgt auf Personenebene und somit kann der User effizient erneut angesprochen werden. Dank des erhöhten Involvements des potentiellen Kunden wird die Conversion Rate erhöht.

Der Service kann als Full-Service Dienstleistung inklusive Beauftragung eines Lettershops oder als reine Matching Dienstleistung erbracht werden.

## Kontakt

**Chiara Schmid**  
Junior Account Manager

Neumarkter Straße 63 | 81673 München  
Germany

Fon: +49 (0) 89 4136-8686  
E-Mail: chiara.schmid@bertelsmann.de  
www.adality.de