

# Zielgruppen Onboarding

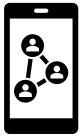
## Was ist Zielgruppen Onboarding?

Zielgruppen Onboarding ist ein strategischer Ansatz zur crossmedialen Ansprache Ihrer Spender:innen. Mit diesem Verfahren erreichen Sie Spender:innen oder potenzielle Neuspender:innen über alle Kanäle: Ob postalisches Mailing, E-Mails, Social Media oder Internet.

Durch die Kombination von Offline- und Online-Kanälen erzielen Sie eine maximale Wirkung. Denn Ihre Spender:innen nutzen all diese Kanäle – und eine zeitlich aufeinander abgestimmte, haushaltgenaue und parallele Ansprache sorgt für doppelte Wirkung. Zeitgleich profitiert auch ihre Website von zusätzlichem Traffic.

Aus Sicht des Mailings können Sie Ihre Bestandsspender:innen mit diesem Verfahren nicht nur postalisch, sondern auch über E-Mails, Social Media und das Internet erreichen. Dies ist besonders nützlich, wenn Ihre Datenbank hauptsächlich auf postalischen Adressen basiert. Durch die zusätzliche digitale Ansprache der Bestandsspender:innen werden diese zusätzlich aktiviert zu spenden, wodurch das Spendenvolumen der Mailings bzw. die Gesamteinnahmen erhöht werden können. Außerdem haben Bestandsspender:innen die Möglichkeit, auch online zu spenden.

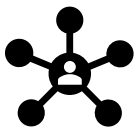
Besonders wertvoll ist Zielgruppen Onboarding auch im Rahmen von Mailings zur Gewinnung von Neuspender:innen. Durch die zusätzliche digitale Ansprache erreichen Sie mehr Kontakte und Aufmerksamkeit bei den potenziellen Spender:innen und können den Kampagnenerfolg verbessern. Aus digitaler Sicht bietet Zielgruppen Onboarding eine Ansprachemöglichkeit des zunehmend digital orientierten Anteils der Spender:innen. Es können ohne Medienbruch zusätzliche Spenden bzw. Spender:innen gewonnen werden.



**Storytelling:** Mit gleichem Content und konsistenter Story

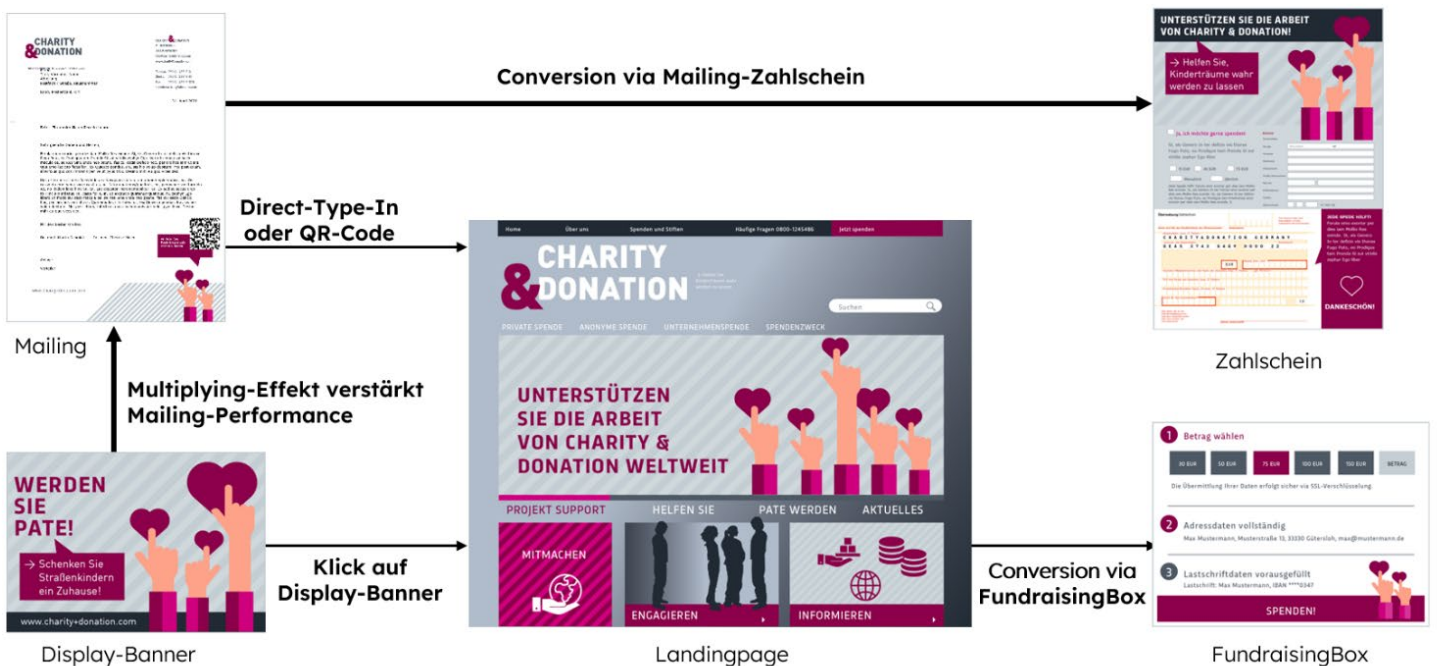


**Segmentierung:** Zielgruppen / Personas / Typologien



**Diverse Online- und Offline-Kanäle:** Nutzung der kanalspezifischen USPs

Der zeitgleiche Einsatz eines Mailings mit flankierender Display- und Social-Media-Werbung erzielt eine maximale Effizienz. Dabei sollten Ihre digitalen Werbemittel ebenfalls auf das Mailing abgestimmt sein, um den Wiedererkennungseffekt zu optimieren. Auspielen können wir die Werbemittel in den üblichen Formaten im Internet oder auf den großen Social-Media-Plattformen.



So kann der Erfolg des Mailings durch zusätzliche mehrfache digitale Ansprache erhöht werden. Und der Adressat kann seine Spende auf dem Weg tätigen, den er bevorzugt: traditionell über den Zahlschein oder über das Zahlungsformular auf Ihrer Website.

## **Warum Zielgruppen Onboarding mit AZ fundraising?**

---

Wir sind Ihr zuverlässiger Partner, der die richtigen Kanäle und Abläufe kennt, um Ihre Spender:innen schnell und effektiv anzusprechen.

Mit unserem einzigartigen Matching-Verfahren Cross Media Hub erreichen Sie Ihre Spender:innen nun auch im Web. Wir finden zu Ihren Bestandsspendenden die zugehörigen E-Mail-Adressen, damit Sie diese für Ihre Social-Media- und Display-Werbung nutzen können. Ihre vorhandenen postalischen Adressen von Bestands- und/oder Neuspendenden werden mit unserem Bridgepool abgeglichen (ca. 117 Millionen Brücken). Die Brücke bilden die verfügbaren/vorhandenen E-Mail-Adressen in unserem Pool.

Die Treffer erhalten einen E-Mail-Hashkey, der dann gegen diverse Online-Plattformen (z.B. Amazon, Facebook, Instagram, GMX, adality, United Internet) gematcht wird. Die jeweiligen Treffer- bzw. Matchingquoten ergeben die Anzahl der in den jeweiligen Kanälen anzutreffenden Personen, die einerseits das entsprechende Mailing und zusätzlich Online-Werbung über die entsprechend gebuchten Online-Plattformen erhalten.

Den Erfolg des Zielgruppen Onboardings können wir analysieren, auswerten und so stetig maximieren.

## Wie gehen wir vor?

---

Unser strategischer und systematischer Ansatz ermöglicht ein optimales Zielgruppen-Onboarding:



Abbildung: Schritt für Schritt begleiten wir Sie zum Zielgruppen Onboarding

Lesen Sie sich gerne die weiteren Factsheets auf der Website durch, um noch mehr über die einzelnen Kanäle, wie beispielsweise Display oder Social Media, zu erfahren.

---

## Ich freue mich auf das Gespräch mit Ihnen!



Heidi Bremner

Tel.: +49 (0) 5241-80-75046

E-Mail: [heidi.bremner@bertelsmann.de](mailto:heidi.bremner@bertelsmann.de)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/heidi-bremner/>

AZ fundraising services GmbH & Co. KG

Carl-Bertelsmann-Straße 161 S | 33311 Gütersloh

[www.az-fundraising.de](http://www.az-fundraising.de)