

PRESSEMITTEILUNG

Steinheil Direkt-Marketing Druck-Service GmbH

Max-Planck-Str. 7, 71254 Ditzingen-Heimerdingen

17. September 2007

Steinheil Direktmarketing baut Beratung im Fundraising aus.

Ab Oktober 2007 wird Norbert Krapp, Spezialist für Fundraising, den Dialogmarketing-Dienstleister verstärken.

Deutsche Privathaushalte spenden jährlich mehr als fünf Milliarden Euro. Deutsche Unternehmen nochmal knapp drei Milliarden. Um diese Beträge werben rund 200.000 Vereine und Stiftungen. Steinheil Direktmarketing unterstützt Non-Profit-Organisationen bereits seit Jahren dabei, bestehende Spender zu betreuen sowie potenzielle neue Spender zu identifizieren und zu gewinnen.

Um Organisationen in diesem hart umkämpften Umfeld künftig noch besser begleiten zu können, verstärkt der Full-Service-Anbieter zum Oktober 2007 sein Fundraising-Team: Norbert Krapp, 41, war bislang Geschäftsführer der Fundraising-Agentur HSM Direkt in Karlsruhe. Dort war er strategisch und konzeptionell für verschiedene große Organisationen im Fundraising aktiv.

Vom „Bettelbrief“ zum Spenderdialog

In der Vergangenheit trafen gerade zur Weihnachtszeit Berge von Mailings ein, in denen mit blumigen Worten und vorausgefüllten Überweisungsträgern um Spenden gebeten wurde. Heute geht das Spendenmarketing längst neue

PRESSEMITTEILUNG

Wege. Ausgefeilte Kommunikationskonzepte zielen nicht auf einmalige Zuwendungen, sondern auf einen interaktiven Dialog mit den Spendern. Gerade die neuen Medien leisten dabei einen wesentlichen Beitrag als Informationskanal und Dialoginstrument.

„Hier sind innovative Konzepte und Ideen zur erfolgreichen Spendergewinnung, Spenderemotionalisierung, Spenderbindung und Imagepflege gefragt.“, erläutert Uwe Moeck, Geschäftsführer von Steinheil Direktmarketing.

Vom Spenderprofil zur richtigen Strategie

Langjährige Erfahrungen aus dem Versandhandelsbereich lassen sich auf Non-Profit-Organisationen übertragen: Mithilfe von Analyse-Tools aus dem Database-Marketing erstellt Steinheil Direktmarketing ein klares Spenderprofil. Auf dieser Basis werden die Fundraising-Kunden strategisch beraten und konkrete Kommunikationsmaßnahmen abgeleitet. Konzeption, Text und Gestaltung geeigneter Kampagnen und Werbemittel sind bei Steinheil ebenso aus einer Hand erhältlich wie bei Bedarf der Druck, Lettershop und Versand.

Hohe Affinität zum Thema

Neben den fachlichen Qualifikationen der Mitarbeiter spielt im Bereich Fundraising auch die Leidenschaft und das Engagement für die gute Sache eine wichtige Rolle. „Der bisherige Werdegang und die persönliche Motivation, die Norbert Krapp mitbringt, ergänzen das bestehende Fundraising-Team optimal.“, ist sich Moeck sicher.

Hintergrundinformationen zu Steinheil Direktmarketing

PRESSEMITTEILUNG

Die Steinheil Direkt-Marketing Druck-Service GmbH mit Sitz in Ditzingen-Heimerdingen wurde 1996 gegründet und zählt zu den führenden Full-Service-Anbietern im Bereich Direktmarketing-Projekte. Bundesweit und branchenübergreifend bietet das Unternehmen mit 35 Mitarbeitern die Gestaltung und Gesamtsteuerung von Dialogmarketing-Kampagnen Firmen und Organisationen an. Alternativ können auch einzelne Bausteine wie Zielgruppen- und Kampagnenberatung, Database-Marketing, Entwicklung von Kreativkonzepten, die grafische Gestaltung sowie Druck, Lettershoparbeiten und Versand von Kampagnen bezogen werden. Mehr Informationen zum Unternehmen sowie seinen Dienstleistungen finden Sie im Internet unter www.steinheil.com.

Ihr Pressekontakt

Uwe Moeck

Steinheil Direkt-Marketing Druck-Service GmbH

Max-Planck-Str. 7

71254 Ditzingen-Heimerdingen

Telefon: 07152 90895-11, Fax: 07152 90895-20

E-Mail: presse@steinheil.com

=====
Ein Archiv mit Texten, Bildern, Logos steht zum Download zur Verfügung unter:

<http://www.steinheil.com/direktmarketing-presse/pressedownloads.htm>

=====