

## Leadgenerierung

# Smartes Magazin für Motorradfreunde

BMW Motorrad spricht mit einem hochpersonalisierten Smartpaper von Funke eine sehr spezielle und lohnende Zielgruppe an – und erhält so qualifizierte Leads für seinen Fachhandel.

Die Palette an personalisierbaren Printprodukten wird immer größer. Neben Postkarten, Printmailings, Flyern und Katalogen lassen sich auch Zeitungen und Magazine individualisiert gestalten – dank Highspeed-Inkjet und der Integration variabler Daten.

Dr. Klemens Berkold (Geschäftsführer Druckbereich) und Marc Schiffmann (Leitung Verkauf & Kooperationen) von Funke Druck

– der Zeitungsdruckbereich der Funke Mediengruppe – wagten 2018 den ersten Schritt in den personalisierten Digitaldruck. Das Unternehmen fertigte etwas, was es sehr gut kennt: Zeitungen im Corporate Design seiner eigenen Titel. Aber eben personalisiert – mit Adressen aus seinem eigenen Bestand und zugekauften Adressen. Auf mindestens acht Zeitungsseiten können nationale oder regionale Werbekunden ihre Themen präsentieren – und dabei Funke-LeserInnen gezielt und persönlich ansprechen, etwa



Jeder Adressat erhält sein persönliches Exemplar eines 24-seitigen Kundenmagazins – mit dem eigenen Namen nicht nur auf der Titelseite.



## EDITORIAL

Halo Johannes,

Motorradfahren ist eine Lebenseinstellung. Du kennst das Gefühl, wenn jede Kurve süchtig macht. Du willst die Kraft der Maschine spüren, Dich treibt das Fernweh und die Abenteuerlust. Beim Motorradfahren dreht sich alles um das intensive Erleben von Beschleunigung und Verzögerung, einen unvergleichlichen Motorensound, die direkte Rückmeldung der Straße und natürlich die Fahrfreude und die Benzingsprache mit Gleichgesinnten.

Egal, ob Du mit einer Enduro durch die schönsten Sandwüsten der Erde düsen oder während einer Tour die Straßen Europas hautnah erleben willst: **BMW Motorrad** bietet Dir dafür das absolut perfekte Motorrad. Von reinrassiger Race-Performance über puristische Roadster bis hin zum innovativen Scooter. Es ist eine Frage der eigenen Überzeugung und des eigenen Stils, ob Du mit einer **BMW S 1000 RR**, einer **BMW R 16 Classic** oder einem **BMW CE 04** unterwegs bist.

Ob Straßen-Fan oder Gelände-Liebhaber: Fahr Deinen persönlichen Favoriten. Du findest Deinen perfekten Begleiter auf den folgenden Seiten. Wenn der Asphalt wartet und das Abenteuer ruft, dann zögere nicht.

Entdecke jetzt in Deinem persönlichen **BMW Motorrad** Magazin viele spannende Themen.

MAKE LIFE A RIDE

Dein BMW Motorrad Team

## IMPRESSUM

Bayerische Motoren Werke AG  
BMW Motorrad Deutschland  
80788 München  
Telefon: +49 89 1250-16200  
E-mail: motorrad@bmw.de

**RECHTSINHALT:** Die Inhalte dieses Magazins wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. **BMW Motorrad** übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereitgestellten Inhalte. Die Verantwortlichkeit für Informationen oder Daten, insbesondere die Verwendung von Texten, Bildern oder Bildern, liegt bei der jeweiligen Quelle. Die Verantwortung für die Bereitstellung von Informationen und Daten liegt bei der jeweiligen Quelle. Die Verantwortung für die Bereitstellung von Informationen und Daten liegt bei der jeweiligen Quelle.

Modelle zeigen teilweise aufpreispflichtige Sonderfarben und Sonderzubehör. **Datenschutzinformationen:** Du bekommst dieses Magazin aufgrund Deiner an die BMW AG erteilten Zustimmung in verblicher Kommunikation per Post. Deine Zustimmung kennst Du bei der BMW AG über die Kundenberatung +49 89 1250-16000 oder kundenservice@bmw.de widerrufen. Weitere Informationen zum Datenschutz erhältst Du unter [www.bmw.de/datenschutz](http://www.bmw.de/datenschutz). **BMW Motorrad**, EX1713, München, Deutschland. Dieses Broschüre wurde auf 100 % chlorfrei gebleichtem Papier gedruckt. Printed in Germany 06/2022.

Persönliche Anrede und passgenauer Content im Editorial. (Bildquelle: Alle Bilder BMW)

über ein Grußwort auf der Titelseite und Anreden im Innenteil. Jedes Modul des Smartpaper lässt sich individualisieren und austauschen. Das kam gut an bei Kunden wie Deutsche Leibrenten, Porsche, Opel und Deichmann.

So lernte Funke selbst, mit dem Thema Programmatic Print umzugehen. Heute ist man um viele Erfahrungen reicher und bietet über das klassische Smartpaper hinaus auch maßgeschneiderte Programmatic-Print-Lösungen in enger Zusammenarbeit mit Auftraggebern und deren Agenturen. Ein Beispiel aus der Praxis ist dieser Case von BMW Motorrad.

## Wertvolle Leads: BMW Motorrad spricht neue Zielgruppen an

BMW Motorrad ist eine Marke, die sich in den digitalen Kanälen ausgesprochen wohl fühlt und dort Werbemaßstäbe setzt. Im Rahmen einer Multichannel-Kampagne nutzt sie aber auch das innovative Printformat „Smartpaper one2one“, um erfolgreich eine sehr spezielle Zielgruppe anzusprechen.

Möglich macht dies die Implementierung der Marketing-Automation- und Kampagnensoftware ‚Leadsmanager Pro‘



### BRING DEINEN CHARAKTER AUF DIE STRASSE

#### CUSTOM MADE BY YOU

Die Freiheit, die Dir ein Modell aus der BMW R 18 Reihe bringt, spürst Du auf Tour am Intensivsten. Aber sie beginnt mit Deinen Ideen. Gestalte Dir Dein perfektes Bike aus unseren umfangreichen Customizing-Optionen: Wähle aus hochwertig verarbeiteten Sitzbänken, z. B. mit akzentuierender Quersteppung, und definiere Deine Haltung mit lässig hohem oder entspannt breitem Lenker. Auch bei der Wahl aus unterschiedlichen Windschilden und Rädern mit Bicolor- und Chrome-Optik dreht sich alles nur um Deine persönliche Vorstellung. Die Option 719 bietet Dir dabei vielfältige Möglichkeiten zur Individualisierung.

[bmw-motorrad-option719.de/JohannesGutenberg](https://bmw-motorrad-option719.de/JohannesGutenberg)  
Dein persönlicher Zugangscode: 605372



Auf nahezu jeder Seite finden sich personalisierte Elemente und QR-Codes.



### HOL DIR DEINE MOMENTE

Motorradfahren ist einzigartig. Nichts anderes lässt Dich Freiheit und Fahrtwind so intensiv spüren. Jetzt geht es los – mit dem BMW Motorrad Magazin. Freu Dich auf aktuelle Modelle, individuelles Zubehör sowie stylische Fahrerausstattungen. Außerdem auf viele spannende Highlights, Aktivitäten und Events, wie unsere Neudefinition von urbaner Elektromobilität oder die International GS Trophy 2022. Und BMW Motorrad on Tour bringt unsere aktuellen Bikes direkt zu Dir. Also, worauf wartest Du noch? Die beste Zeit beginnt mit Dir und Deiner ersten Tour auf einem BMW Motorrad.

[jetzt-neue-wege-gehen.de/JohannesGutenberg](https://jetzt-neue-wege-gehen.de/JohannesGutenberg)  
Dein persönlicher Zugangscode: 605372



QR- und Zugangscode führen auf personalisierte Websites mit weiteren Infos und Services für die Motorradfans.

der Agentur Dialog Komplex in das Smartpaper-Portfolio von Funke. Mit dem Tool werden potenzielle Interessenten generiert, qualifiziert und an das Marketing und den Vertrieb übergeben. Die Dialogmarketing-Experten arbeiten seit fünf Jahren für BMW Motorrad und kennen ihre KundInnen und deren Anforderungen sehr genau.

Die Leads für diese Kampagne wurden zusammen mit einem Kooperationspartner von BMW Motorrad im Rahmen eines Gewinnspiels generiert. Die Zielgruppenüberschneidung der beiden Unternehmen ist sehr groß. Dies macht sich BMW Motorrad zunutze, um Menschen zu erreichen, die offenbar ein großes Interesse haben an Motorrädern, aber noch keine KundInnen sind. Mehrere tausend InteressentInnen, die sich für das Gewinnspiel registriert und ihre Einwilligung gegeben haben, von BMW Motorrad angeschrieben zu werden, stehen auf der Adressliste.

Jeder einzelne Adressat erhält ein 24-seitiges auf hochwertigem Papier gedrucktes bildgewaltiges Kundenmagazin im DIN-A4-Format und wird dabei auf nahezu jeder Seite sehr persönlich angesprochen. Mehr Individualisierung geht kaum.

Dafür liefert BMW Motorrad Funke Druck ein PDF-Template, in dem die zu personalisierbaren Stellen kenntlich gemacht sind. 20 bis 22 Datenfelder lassen sich so exakt und passgenau in jedes Exemplar eindrucken.

## Emotionales Storytelling bringt Motorradfans zum Träumen

Schon auf dem Titel des BMW Motorrad Magazins prangt unübersehbar der Name, in unserem Beispiel „Johannes Gutenberg“. Dies macht das Magazin für den Adressierten zu einem wertigen Unikat. Das Editorial spricht Johannes ebenfalls direkt an und lädt ihn ein zu einer Motorradtour – in seiner Fantasie, auf einem BMW-Modell, das besonders gut zu seinen Vorlieben und Interessen passt.

Auch auf den folgenden Seiten weckt BMW Motorrad mit emotionalem Storytelling Sehnsüchte nach Motorrad-Abenteuern und Reiseglück, beschreibt das Fahrgefühl auf seinen Modellen und beschwört das Freiheitsgefühl, das Motorradfahrer so lieben. Der Leser wird dabei geduzt, dies vermittelt ein Zugehörigkeitsgefühl.

## Personal QR-Codes führen LeserInnen auf personalisierte Websites

Das Besondere: Auf fast jeder Seite führen Personal QR-Codes und verschiedene Links auf personalisierte Websites (personal URL



Emotionales Storytelling im Printmagazin weckt Sehnsüchte.

## HERITAGE – DIE R 18 MODELLE

Sehnest Du Dich nach diesem unnachahmlichen Gefühl von Freiheit? Einfach losfahren und den Kopf freikriegen? Mit den Modellen der **BMW R 18 Reihe** ist Dein Ziel der Horizont und Dein Soundtrack der größte Boxermotor, den wir je gebaut haben. Mach jeden Kilometer Deiner Tour unendlich und erlebe die volle Emotion der BMW Motorrad Touring-Historie. **#SoulFuel**

**bmw-motorrad-r18.de/JohannesGutenberg**  
Dein persönlicher Zugangscode: 605372



**R 18 TRANSCONTINENTAL**  
GRAND TOURING MIT BIG-BOXER



**R 18 B**  
VEREINT HISTORIE MIT EMOTIONALITÄT



**R 18 CLASSIC**  
ZEITLOS TOUREN



**R 18**  
DER FREIHEIT AUF DER SPUR

Print führt zu den Online-Inhalten und macht Lust auf eine Probefahrt beim Fachhändler in der Nähe.

= pURL) von BMW Motorrad. Über einen persönlichen Zugangscode, der direkt auf die Seite gedruckt ist, kann Johannes dort seine Traummaschine konfigurieren, erhält Informationen zu technischen Spezifikationen und weiteren, auf ihn zugeschnittenen Content. pURLs führen außerdem zu Miet-, Finanzierungs- und Leasingangeboten, um ein BMW Motorrad in finanzierbare Nähe zu rücken. Außerdem gibt es für Johannes im Magazin Links zu Motorradkleidung und Zubehör. Ebenso eine Einladung zu der Veranstaltung „BMW Motorrad on Tour“ bei Händlern bundesweit. Dort stellt BMW Motorrad seine Modelle vor, bietet Probefahrten und ein buntes Rahmenprogramm.

Jeder Klick wird aufgezeichnet, der Erfolg wird dadurch sehr gut messbar. BMW Motorrad lernt dabei für künftige Kampagnen immer mehr über diese Zielgruppe und ihren Interessen. Mehr als 75 Prozent der Adressaten nutzen mobile Devices, um die digitalen Services zu nutzen.

Mit der smarten Verknüpfung aus Print und Online wird ein Medienbruch vermieden. Die Akzeptanz für QR-Codes als gedruckte Wegweiser zu digitalen Inhalten ist hoch. Print sorgt mit den personalisierten Inhalten für Emotionen und weckt Begehrlichkeiten, in den digitalen Kanälen wird die Customer Journey dann konkreter. Hier führt BMW Motorrad den potenziellen Käufer Johannes mit Content und Services weiter in Richtung Kaufentscheidung und zu einer Probefahrt bei einem Fachhändler in seiner Nähe.

## Reaktionsquote von mehr als 30 Prozent

BMW Motorrad erhält über das Smartpaper qualifizierte Leads für den Fachhandel, die messbare Reaktionsquote ist sehr hoch – sie liegt bei über 30 Prozent. Auch mit weiteren Kennzahlen und der Resonanz beim Händler ist der Hersteller „sehr zufrieden“, wie Raimund Leykauf, Geschäftsführer von Dialog Komplex, betont. Das Printformat sei ein „hochwertiger Baustein“ im Marketingmix und soll auch in Zukunft ein fester Bestandteil bleiben. (frs)

# Conversion Boost durch Individualisierung von Direct Mails

## So steigert Programmatic Print Ihre Conversion Rate

**W**eg von der Gießkanne und hin zum individualisierten Mailing. Durch Programmatic Print ist es heute möglich, Printwerbung gezielt auf die Interessen und das Verhalten einzelner Personen auszurichten. Abhängig von den auslösenden Triggern landet beispielsweise eine Postkarte im Briefkasten, die an Produkte im Warenkorb erinnert oder mit Rabatten und Angeboten lockt. Sichergestellt durch eine Verknüpfung digitaler Touchpoints mit dem Printkanal.

Im Gegensatz zur „statischen“ Printkampagne werden nur Personen angesprochen, bei der das Mailing eine hohe Relevanz hat – etwa Neukunden oder abwanderungsgefährdete Kunden. Der Streuverlust von Programmatic Print sinkt im Gegensatz zur klassischen Kampagne um ein Vielfaches, und die Conversion Rate steigt.

Ein hoher Datenfokus, die Freiheit viel zu testen und gezielte Analysen sind wichtige Faktoren, um die Relevanz der Kommunikation und damit auch die Conversion Rate zu erhöhen. Mit Programmatic Print können diese Systematiken, die digitale Kanäle schon lange nutzen sehr einfach auf den kraftvollen Kanal Print übertragen werden. So wird effektives Cross- und Upselling und eine nachhaltige Kundenbindung möglich, da der Kunde die Kommunikation mit Ihrem Unternehmen relevanter als die des Wettbewerbs wahrnimmt.

### So erhöht sich Ihre Conversion Rate

Programmatic Print basiert auf den Daten über das Verhalten der Nutzer und wird durch spezielle Trigger ausgelöst. Kunden und Interessenten erhalten nur Mailings, die ideal auf sie und ihr Verhalten zugeschnitten sind. Die Conversion Rate wird dabei über drei Faktoren erhöht.

#### 1. Richtiger Zeitpunkt:

Die Werbebotschaft wird genau zu dem Zeitpunkt ausgespielt, an dem die Relevanz in der individuellen Customer Journey am größten ist. Damit erzielen Sie einen deutlichen Wettbewerbsvorteil.

#### 2. Richtige Ansprache:

Dank Programmatic ist es nicht nur möglich, den Kunden namentlich anzusprechen, sondern auch die Art der Ansprache und die Tonalität der Zielgruppe anzupassen. So erzeugen Sie das Gefühl, dass Sie Ihre Kunden verstehen und eine Sprache sprechen.

#### 3. Richtige Produkte:

Relevanz ist auch im Print ein wichtiges Thema. Indem Sie gezielt nur die Produkte bewerben, die für den Kunden wirklich interessant sind, erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit eines Kaufs, zum Beispiel für den Second-Order-Push oder bei Warenkorbabbrechern.



### Campaign und SCREEN – Ihr Bindeglied zwischen Marketing-Automation-Tool und Highspeed-Digitaldruck

Egal, wie gut ein Marketing-Automation-Tool ist – es wird nur dann sein volles Potenzial entfalten können, wenn Unternehmen in der Lage sind, es richtig zu nutzen. Campaign zeichnet sich insbesondere durch effiziente Prozesse und die Verknüpfung von Marketing-Automation, Customer Insights und Produktionsexpertise aus. Damit ist die Verknüpfung zwischen Marketing-Automation und Highspeed-Digitaldruck perfekt. In der Mailingproduktion setzen wir auf die superschnellen und hochauflösenden Inkjet-Digitaldruckmaschinen von SCREEN, die ein Garant für höchste Leistung und Qualität sind.

Als Teil der Bertelsmann Printing Group erarbeitet Campaign seit über 25 Jahren die unterschiedlichsten Marketing- und Kommunikationslösungen mit der passenden Technologie und Ergebnisanalyse. Ob digitaler oder klassischer Kommunikationskanal: Campaign steht für clevere Direktmarketing-Kampagnen, die in enger Zusammenarbeit mit den Kunden entstehen. Mit ihren digitalen Inkjet-Drucklösungen verbessert und optimiert SCREEN kontinuierlich den Druckprozess in verschiedenen Druckbranchen. SCREEN investiert jährlich hohe Beträge in Forschung und Entwicklung und gehört zu den Top 100 der innovativsten Unternehmen der Welt. Die beiden Marktführer SCREEN und Campaign kombinieren ihre Kompetenzen und gestalten zusammen die Zukunft des Programmatic Print.

## Campaign SCREEN

Mehr Infos und weitere Vorteile von Programmatic Print gibt es im Whitepaper von Campaign: [www.campaign-services.de](http://www.campaign-services.de)