



Interview

„Das erste Ambient-Online-Planungstool“

Werbung, die exakt bei der Zielgruppe ankommt, Ambient-Charakter besitzt und dennoch schon bald valide Planungsdaten liefert: Das sind die Stärken der PUBLICBOX®, so ihr Erfinder Christian Klammer, CCO der Public Salespromotion GmbH.

Was macht Werbung mit der PUBLICBOX® so attraktiv?

Christian Klammer: Unsere Werbefläche und damit die Werbebotschaften kommen genau bei der gewünschten Zielgruppe an. Mit Hilfe unserer Datenbanken können wir bereits heute die Empfänger sehr genau selektieren, und zwar sowohl nach psychografischen als auch nach soziodemografischen Merkmalen. Der Werbetreibende kann seine Markenbotschaft auf bis zu sechs Außenseiten des Paketes sowie auf bis zu neun Innenflächen platzieren. Und es gibt die Möglichkeit, dem Paket weiteres Werbematerial in Form von Special Ads beizulegen. Das ist sehr viel Fläche, und das garantiert höchste Aufmerksamkeit für Produkte und Marken. Schließlich garantiert unser Medium, dass der Empfänger positiver Stimmung und damit auch sehr empfänglich für die Werbebotschaft ist. Denn wer ein Paket erhält, der freut sich, weil er etwas bekommt, das er bestellt hat, oder weil er – noch besser – vielleicht sogar etwas geschenkt bekommt.

Die Empfänger der PUBLICBOX® und damit der Werbung sind die Kunden ihrer Versandpartner. Wie genau kennen Sie diese Kunden?

Christian Klammer: Wir arbeiten derzeit bereits mit über 1000 Versendern zusammen, die jeweils mindestens 500 Pakete im Monat verschicken. Unternehmen, die Versandpartner werden möchten, müssen sehr genaue Angaben über ihre Kundenstruktur machen und diese fein aufschlüsseln – selbstverständlich unter strenger Wahrung des Datenschutzes. Wir kennen aufgrund der guten Zusammenarbeit mit den Versendern die Empfänger unserer Pakete sehr genau. Wir können aktuell bereits nach 25 verschiedene Konsumkategorien selektieren, und natürlich außerdem nach Regionen und Geschlecht. Deshalb erreichen wir über die PUBLICBOX® auch sehr spitze Zielgruppen.

Wie ist es um die Reichweite Ihres Mediums bestellt?

Dadurch, dass wir nicht nur bundes- sondern mit Hilfe von Partnerunternehmen auch europaweit versenden können, haben wir zugleich auch ausgezeichnete Reichweiten. Kampagnen beginnen bei uns bei einer Mindestauflage von 50.000 Paketen, auf

Public Salespromotion GmbH

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Dr. Jana-Maria Lehnhardt
Im Marstall ♦ Mühlgasse 7 ♦ D-82335 Berg ♦ jml@public-box.de

www.public-box.de ♦ info@public-box.de

Telefon: +49 / (0)8151 / 65 205-0 ♦ Fax: +49 / (0)8151 / 65 205-20
Geschäftsführung: Dr. Jana-Maria Lehnhardt ♦ Christian Klammer
Amtsgericht München ♦ HRB-Nr. 179619



Wunsch können wir derzeit aber bis zu 4,5 Millionen Empfänger im Monat erreichen und 22,5 Millionen Kontakte generieren – wohlgermerkt fast ohne Streuverluste.

Sie arbeiten derzeit an einem Online-Planungstool – das wäre ein Novum im Ambient-Bereich ...

In der Tat gibt es derzeit nichts Vergleichbares. Wir entwickeln aktuell ein webbasiertes Empfehlungs- und Planungstool, mit dessen Hilfe Werbetreibende und Mediaplaner bei einer Ambient-Media-Kampagne zum ersten Mal die Transparenz und Planungssicherheit klassischer Medien gewinnen. Es wird das erste Ambient-Online-Planungstool sein. Per Mausclick können Mediaentscheider ihre Paket-Kampagne auf ihre Zielgruppen einstellen, sie exakt steuern und hohe Effektivität sicherstellen. Das System wird ab 2010 zur Verfügung stehen.

Wie müssen wir uns das System in der praktischen Anwendung vorstellen?

Grundlage ist das von uns entwickelte PUBLICBOX®-Empfehlungstool, das es erlaubt, Empfänger nach qualitativen Merkmalen zu selektieren. Werbetreibende und Mediaplaner können dort die verschiedenen Buchungsoptionen selbst online eingeben und variieren und dadurch ihre Ambient-Kampagne sehr zeiteffektiv planen und im voraus kalkulieren. Das System beruht dabei auf drei Säulen: dem PUBLICBOX® Frontend, der PUBLICBOX® Database und dem PUBLICBOX® Matching, das schließlich die Informationen der Versender und die Wünsche der Werbetreibenden koordiniert.

Mediaplaner können also eine komplette Kampagne online durchspielen?

Ja! Das Frontend wird unmittelbar in unsere Website integriert und erreichbar sein unter www.public-box.de. Dort registrieren sich zum einen die Retailpartner, also unsere Versandpartner. Sie hinterlegen umfassende Angaben zu ihren Produkt- und Kundengruppen, nennen Branchen, Preissegmente, Versandkanäle und Versandvolumina, Produktkategorien sowie demografische, geografische und psychografische Informationen der Empfänger. Deren Produktvorlieben und spezielle Interessen werden dabei ebenso erfasst wie Geschlecht und Alter. Zum anderen melden sich dort auch die Werbetreibenden an, geben Zielgruppenmerkmale, gewünschten Buchungszeitpunkt, Budget, Konsumtyp, spezielle Interessen und den Verbreitungsgrad an. Ebenso den Wunsch nach Ad Specials wie Beilagen, Beiklebern, Response-Elementen oder dem Audio-Chip.

Und Ihr System führt dann beide Daten zusammen?

Die PUBLICBOX® Database ist die zentrale Schnittstelle unseres Buchungssystems und die Basis für den Matching-Prozess. Den leistet PUBLICBOX® Matching mit einer intelli-

Public Salespromotion GmbH

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Dr. Jana-Maria Lehnhardt
Im Marstall ♦ Mühlgasse 7 ♦ D-82335 Berg ♦ jml@public-box.de

www.public-box.de ♦ info@public-box.de

Telefon: +49 / (0)8151 / 65 205-0 ♦ Fax:+49 / (0)8151 / 65 205-20
Geschäftsführung: Dr. Jana-Maria Lehnhardt♦Christian Klammer
Amtsgericht München ♦ HRB-Nr. 179619



genten Abfrage zwischen Buchungswunsch und Buchungsangebot. Das System macht dem Werbekunden dann einen optimalen Buchungsvorschlag, der dann vom Kunden korrigiert oder ergänzt werden kann. Der Abgleich kann dabei auf eine Vielzahl von Attributen erfolgen. Wir haben sogar die Option, die Kontakte zu qualifizieren. Das heißt, das System ermittelt auf Wunsch auch nicht hundertprozentige aber doch relevante Übereinstimmungen. Nach einem komplexen Algorithmus werden die Nachfrage/Angebot-Paare mit einem Relevanz-Score versehen, so dass der Kunde entscheiden kann, ob er nur 100-prozentige Treffer buchen möchte, oder ob ihm zum Beispiel auch 85 Prozent genügen – bei entsprechend größerer Reichweite und Werbedruck.

Wie steht es um die Auswertung der Daten im Nachgang einer Kampagne?

Jeder Kampagne folgt ein sehr genaues Follow-up, bei dem Response-Werte, Reichweiten und Erinnerungswerte bei einem repräsentativen Querschnitt der Empfänger abgefragt werden. Diese Zahlen erhält der Auftraggeber der Kampagne, sie fließen aber auch wieder direkt in das PUBLICBOX®-Empfehlungstool ein und sorgen dafür, dass dieses immer präziser wird.



PUBLICBOX® auf einen Blick

Auflage:	maximal 4,5 Millionen Pakete monatlich
Kontakte:	22,5 Millionen (durchschnittlich fünf Kontakte/Paket)
Mindestmenge:	50.000 Stück
Distribution:	ausgesuchte Retailpartner
Formate:	XS - XL (Sonderformate auf Anfrage)
Laufzeit:	4 Wochen
Buchung:	national oder international
Vorlauf:	6 Wochen
Spillt:	Selektion nach Konsumkategorie/Zielgruppen
Ad Specials:	Warenproben, Datenträger, Responseelemente, Nummerncodes (auf Anfrage)
Spezifikationen:	optische, akustische, haptische, olfaktorische Effekte (auf Anfrage)
Preis:	ab 0,24 €/Stück (Medialeistung inkl. Materialkosten)

Public Salespromotion GmbH

Christian Klammer / Dr. Jana-Maria Lehnhardt

Im Marstall ♦ Mühlgasse 7 ♦ D-82335 Berg

info@public-box.de

www.public-box.de

Telefon: +49 / (0)8151 / 65 205-0

Fax:+49 / (0)8151 / 65 205-20

Public Salespromotion GmbH

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit: Dr. Jana-Maria Lehnhardt
Im Marstall ♦ Mühlgasse 7 ♦ D-82335 Berg ♦ jml@public-box.de

www.public-box.de ♦ info@public-box.de

Telefon: +49 / (0)8151 / 65 205-0 ♦ Fax:+49 / (0)8151 / 65 205-20

Geschäftsführung: Dr. Jana-Maria Lehnhardt•Christian Klammer
Amtsgericht München ♦ HRB-Nr. 179619