

KI im Marketing

Von smarterer Automatisierung bis zur
hyperpersonalisierten Print-Kampagne





KMU-Realität

Der tägliche Kampf

Zeit

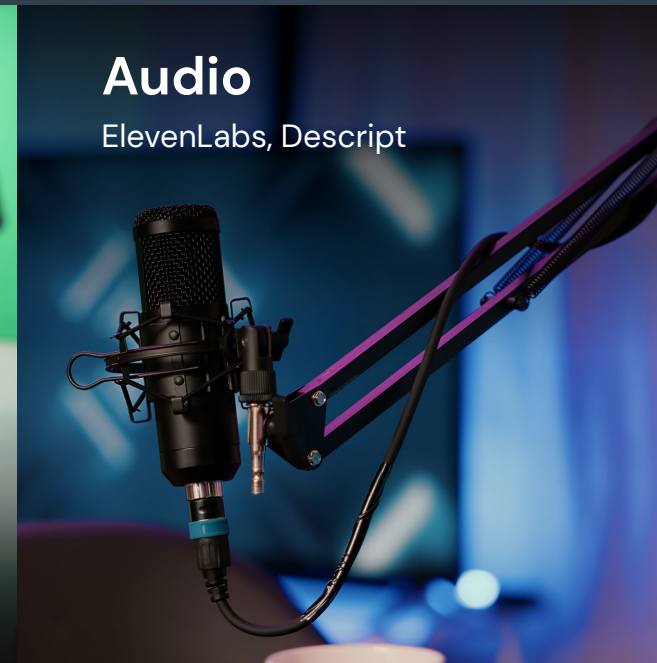
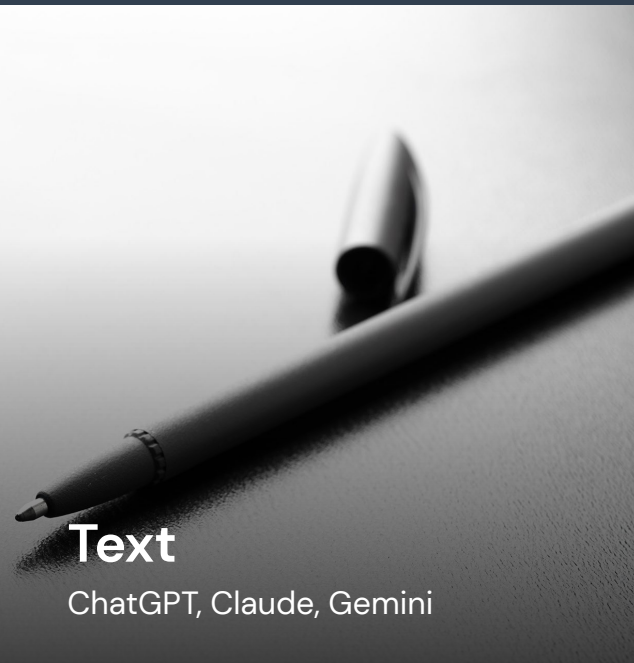
Kosten

Personal

Keine Magie

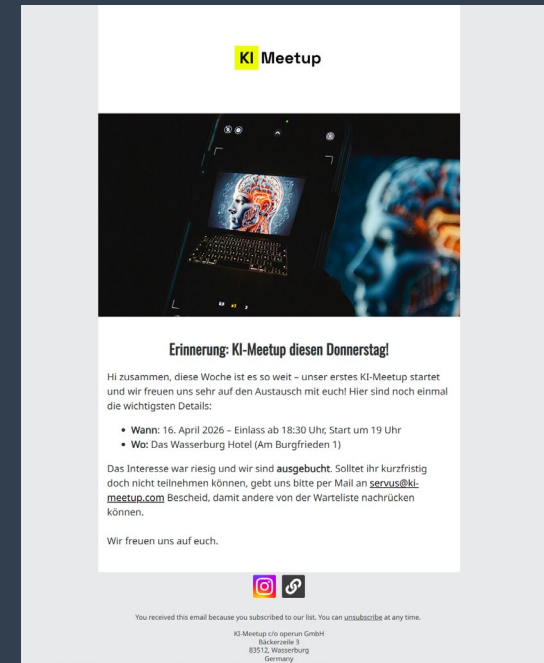
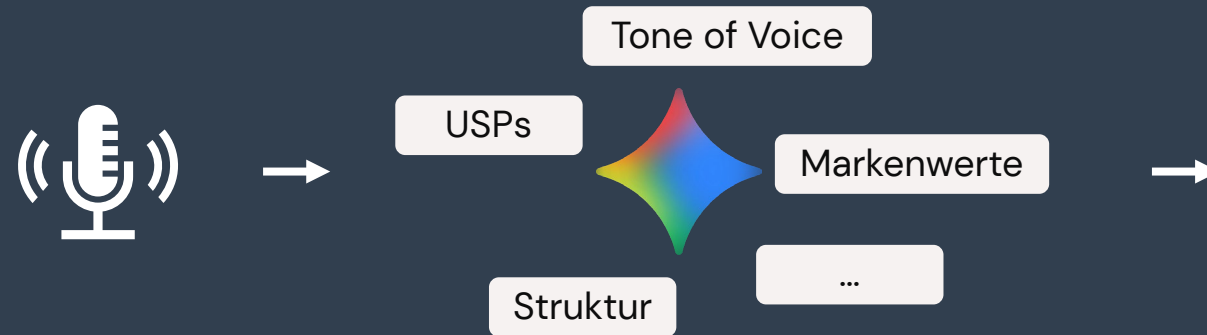
Konkrete Quick-Wins

Welche **Tools** ihr ab morgen früh nutzen könnt:



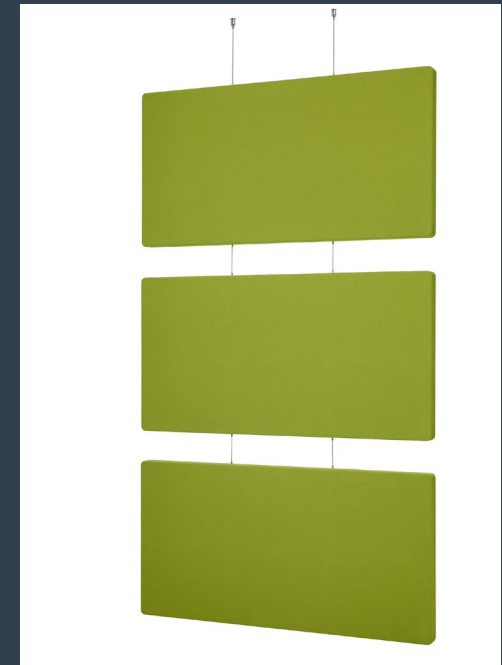
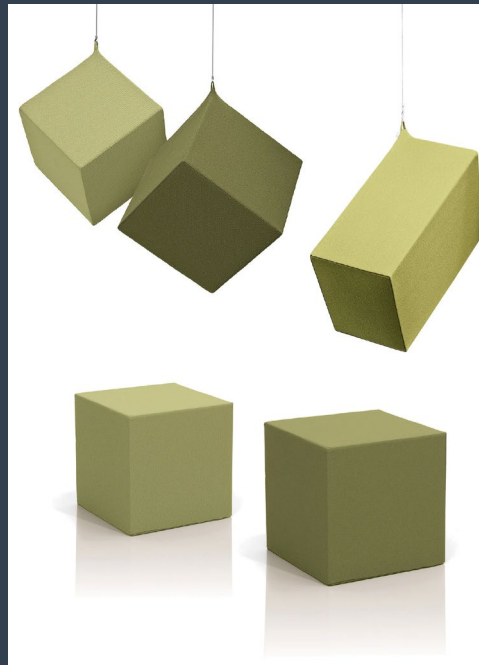
Text

Beispiel Newsletter



Bilder

Virtuelles Fotoshooting



Bilder

Virtuelles Fotoshooting



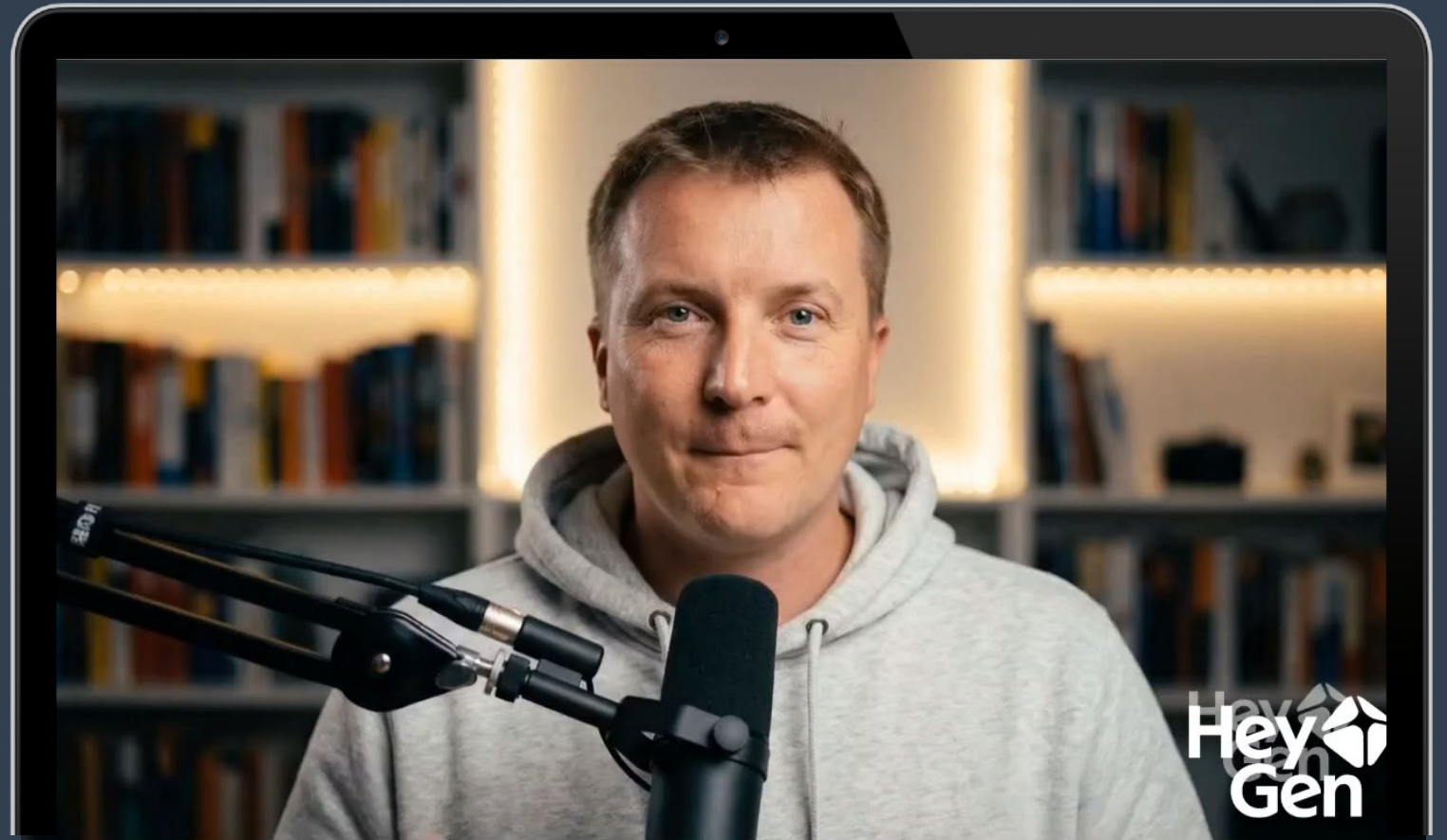
Video

Videos aus Skripten



Video

Videos aus Skripten



Audio

Posts zu Audio wandeln



DELIANO Café Genussgastronomie Backstube Konditorei Kaffeerösterei & Shop Neuigkeiten Jobs Über uns

10 Jahre Deliano Kaffeerösterei

Am 25.10.2025 durften wir gemeinsam mit euch unser 10-jähriges Rösterei-Jubiläum feiern 🎉

Es gab:

- 👉 10 % Rabatt auf alle Kaffees und Espresso
- 👉 Espresso oder Tasse Kaffee für nur 1 €
- 👉 Brezen für Kinder geschenkt 🍩

Außerdem haben wir eine Jubiläumszeitung veröffentlicht – gibt es bei jeder Online-Bestellung dazu. **hier herunterladen** oder einfach bei uns vor Ort mitnehmen! 📄

Wir hatten einen wunderbaren Tag – voller Lachen, guten Gesprächen, Kaffeeduft und bester Stimmung 🍷
Ein riesengroßes Danke an euch für 10 tolle Jahre voller Leidenschaft, Geschmack und Gemeinschaft.

👉 Geh auf Instagram für ein paar Eindrücke vom Fest: @delianokaffeerosterei

delianokaffee #Röstereijubiläum
#delianokaffeerosterei #kaffeeliebe #kaffeegenuss
#handwerk #regional #teamdeliano

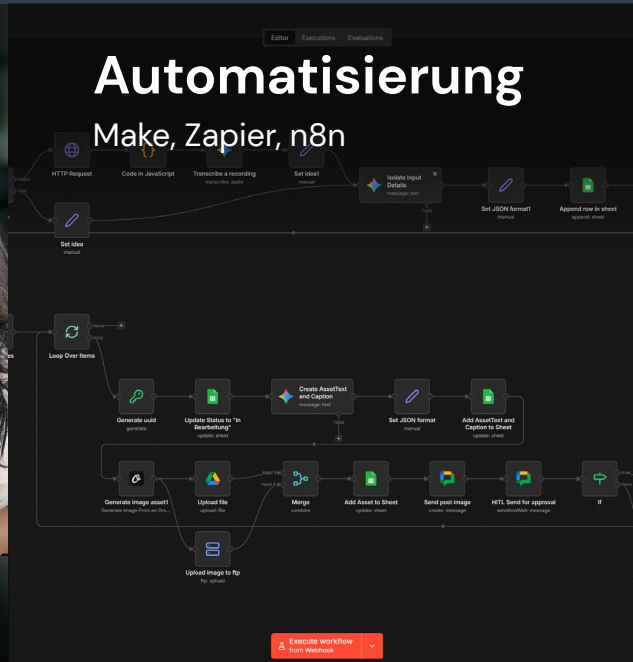
[Alle Beiträge ansehen](#)



Keine Magie

Konkrete Quick-Wins

Welche **Workflows** ihr ab morgen früh nutzen könnt:



Tools sparen Minuten

Workflows ersetzen **Vollzeitstellen**

Live Demo:
Automatisierung von
Social Media Posts



tally.so/r/A7q0kk

30 Sek.

Produkt-Launch: Leberkas-as-a-Service (LaaS)
– ein lokaler Metzger führt KI-gestützte Abos
für Leberkas-Semmeln ein.

Der mystisch-bedeutungsschwangere
Visionär (spirituell, tiefsinnig und völlig
losgelöst 🌀)

Spürst du die Resonanz der
warmen Kruste? 🌀

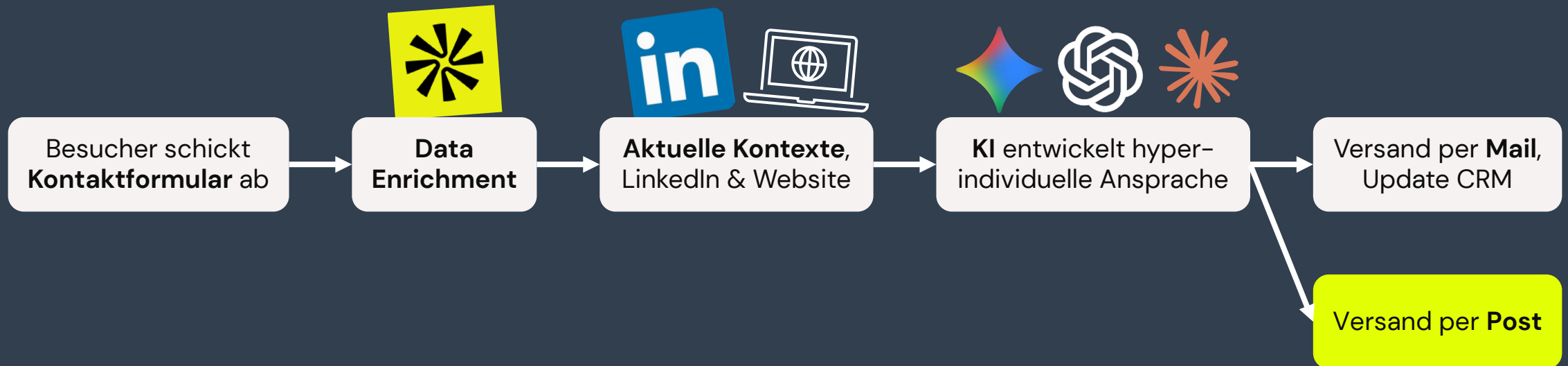
Wir transzendieren den physischen
Konsum. Mit
Leberkas-as-a-Service öffnet sich
ein neues Bewusstseinsportal.
Unser Fleischschamane hat das
Quantenbewusstsein der KI
gerufen. Sie manifestiert deine
innere Leberkas-Semmel, noch
bevor dein Verstand den irdischen
Hunger begreift.

Das Backwerk wird zum heiligen
Gefäß deiner Bestimmung. Der
Algorithmus kennt deinen wahren
Weg. Tritt ein in den ewigen
Abo-Kreislauf des Seins.

Erwache und lass dich nähren. ✨

Workflow

Hyper-Personalisierung



Warum noch Printmailing

KI trifft Briefkasten



Warum noch **Printmailing**

krisenresistent und hochperformanter Werbekanal

enorm lange **Verweildauer + höchste Öffnungsrate**

Return on Advertising Spend (ROAS) liegt bei **über 901 %**.

Print-Mailings an Bestandskunden von Online-Shops erzielen eine durchschnittliche Conversion Rate **CVR von 5,4 %**

Print **wirkt** am längsten

- auffälliger mit längerer Verweildauer und der höchsten Öffnungsrate (scan) ist nach wie vor die **Maxikarte** mit **QR- Code** zum **POS**
- **Selfmailer** wenn viele Angebote z.B. eine Landingpage ersetzen oder das Onlineangebot nicht gilt.

kuvertierter Brief

- Bestandskundenaktivierung: bedruckte Briefhülle oder transparente Hülle
- Neukundenakquise: neutrale Briefhülle

Print wirkt... länger

JUBILÄUMS-SPECIAL
5 JAHRE VOLLER VORTEILE

Nur vom 11.04. – 18.04.2026 in Ihrer Filiale.



▶ Reduzieren Sie
Ihre Lieblings-
teile selbst!

FILIAL-FREUNDINNEN
KUNDENKARTE

Kundennummer:
823456789
Frau Muster

Witt MODE, DIE MICH MAG

GPEC® 2026

General Police Equipment Exhibition & Conference

Internationale Fachmesse & Konferenz für Innere Sicherheit
20. - 22. Mai 2026, Leipziger Messe



Ausrüstung - Ausbildung - Einsatz

Der einzige „One-Stop-Shop“ für alle Führungsebenen und Sachgebiete

EMW
EXHIBITION & MEDIA WEHRSTEDT

EMW Exhibition & Media Wehrstedt GmbH
Hagenbreite 9 - 06463 Falkenstein/Harz, Germany

www.GPEC.de

Das **wichtigste** in Kürze

20 % Gutscheine als QR- Code sind die erfolgreichsten Responseverstärker auf dem Printmailing **und steigern den ROAS** (über30%)



Info über Zustellung: – dann Reminder (hyperpersonalisiert)
Emailing, Whatsapp- Reminder, Socialmediakanäle...

Crossmediale Verknüpfung zum POS beeinflusst die CVR deutlich und erzielt höhere Warenkörbe (online wie auch stationär)

Print wirkt emotional

Alles Gute zum Geburtstag!

Als exklusives Geburtstagsgeschenk erhalten Sie einen **10%-Einkaufsgutschein** für das Modehaus Eberl. Diesen können Sie bei Ihrem nächsten Einkauf in unserem Geschäft einlösen und damit **Geld sparen**. Der Gutschein gilt an einem Tag Ihrer Wahl.

Schauen Sie vorbei und entdecken Sie die neuen überraschenden Trends.

Wir freuen uns auf Sie!

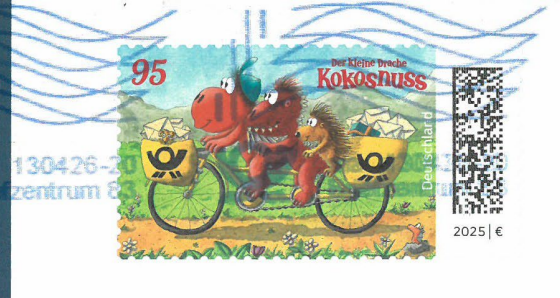
Michael Goebel

eberlwoman

eberlman

Öffnungszeiten:
Mo bis Fr 09.30 - 18.00 Uhr
Samstag 09.30 - 16.00 Uhr

Öffnungszeiten:
Mo bis Fr 09.30 - 12.45 Uhr
& 13.30 - 18.00 Uhr
Samstag 09.30 - 16.00 Uhr



GUTSCHEIN

10%

auf einen Einkauf im Modehaus
Eberl oder Eberl man.
Nicht mit anderen Aktionen
kombinierbar.

*Bitte Karte mitbringen! Sollten Sie keine persönliche Post mehr von uns wünschen, so können Sie jederzeit widersprechen.

Alles Gute zum
Geburtstag!



eberlwoman

eberlman

Hauptstr. 8 | 430527 Haag | Tel 08072/372970 | www.eberl-mode.de

Hauptstr. 20 | 430527 Haag | Tel 08072/3767508 | www.eberl-mode.de

aber ... Print **wirkt nur**

Wenn ich meine Zielgruppe auch erreiche

Bestandskundenaktivierung

- Adresse 100% zustellbar
- Einsatz von div. Instrumentarien (Versand und Response)
- Information bei nicht zustellbaren Adressen

Neukundenakquise **b t b**



FÜR NEUKUNDEN-AKQUISE



Business-Adressen selektieren



FÜR MARKETINGAKTIVITÄTEN



Gezielt nach Firmen suchen

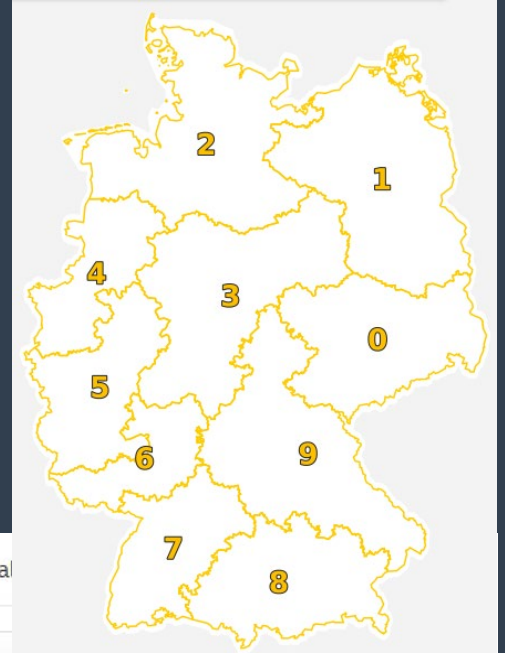
Wenn ich meine Zielgruppe kenne und diese auch erreiche

Neukundenakquise **b t b**

Selektionsmerkmale

Beschreiben Sie Ihre Zielgruppe mithilfe dieser Merkmale

<input type="checkbox"/> Anzahl Mitarbeiter (Klassen) ?	<input type="checkbox"/> Gründungsdatum ?	<input type="checkbox"/> Umsatzklasse (in EUR) ?
<input type="checkbox"/> Eigenkapitalklasse (in EUR) ?	<input type="checkbox"/> Gesellschaftsformen ?	<input type="checkbox"/> Entscheider ?
<input type="checkbox"/> Telefon ?	<input type="checkbox"/> Fax-Nummer ?	<input type="checkbox"/> E-Mail-Adresse ?
<input type="checkbox"/> Internet-Adresse ?		



Branchencode Alphabetisch Marken/Filial

↕	Dachmarkt ↕
	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung
01	Öffentliche Verwaltung, Verteidigung
<input type="checkbox"/>	Baubeschläge, Herstellung 257200101 Verarbeitendes Gewerbe
<input type="checkbox"/>	Baubeschläge-GH 4674301 Handel
<input type="checkbox"/>	Baubiologen 7120006 Erbringung von freiberuflichen, wissenschaftlichen und technischen Dienstleis...
<input type="checkbox"/>	Bauelemente-EH 4752105 Handel
<input type="checkbox"/>	Bauernmöbel-EH 4759111 Handel
<input type="checkbox"/>	Baufachschulen und TH 8542115 Erziehung und Unterricht
<input type="checkbox"/>	Baufachverbände 94110010104 Erbringung von sonstigen Dienstleistungen
<input type="checkbox"/>	Bauförderungsämter 841300203 Öffentliche Verwaltung, Verteidigung

Diese Veranstaltung wurde größtenteils so **eingeladen**

**Diese Postkarte wurde (noch) von
Menschen gemacht. Dein Marketing
2026 vielleicht nicht mehr.**

Überlasse Innovation nicht der Konkurrenz. Beim **KI-Meetup
Wasserburg** bündeln wir Praxiswissen für Entscheider. Zwei
starke Impulse zum Stand von **KI im Marketing**, gefolgt von
wertvollem Austausch.

Jetzt Ticket für den Abend sichern unter
www.ki-meetup.com/wasserburg



KI-Meetup Wasserburg

16. April 2026, 19:00 Uhr

Neukundenakquise **b t c**

Consumer-Adressen Gebiet / Karte **Zielgruppe** Expertenfunktionen Bestellübersicht ? Hilfe & Support

Adressmenge 0 Adresskosten 600,00 €

Soziodemografie Wohnen **Konsuminformationen** Premium-Merkmale Automotive Charity Finance Sinus Milieu Käufer-Per

Beschreiben Sie Ihre Zielgruppe zum Beispiel mithilfe wertvoller mikrogeografischer Merkmale aus der microdialog-Datenbank.

Allgemeine Konsuminformationen Autos & Co Mode Freizeit Do it yourself Lifestyle Tiere Genuss Nachhaltigkeit Einrichtung

Beschreiben Sie Ihre Zielgruppe mithilfe dieser soziodemografischen Merkmale aus microdialog.

▲ Geschlecht ?	▲ Kaufkraft (gewichtet) ?	▲ Familien ?
▲ Alter ? €	▲ Geschätztes Alter ?	▲ Kleinkinder bis 3 Jahre ?
▲ Anteil Singles ?	▲ Anteil akademischer Titelträger ?	▲ Umzugsaffinität des letzten halben Jahres ?

▼ On- und Offline-Versandhandelsaffinität der letzten 6 Monate ?	▼ On-/Offline-Versandhandel ?
<input type="checkbox"/> Alle auswählen	<input type="checkbox"/> Alle auswählen
<input type="checkbox"/> extrem niedrig	<input type="checkbox"/> extrem niedrig
<input type="checkbox"/> sehr niedrig	<input type="checkbox"/> sehr niedrig
<input type="checkbox"/> niedrig	<input type="checkbox"/> niedrig
<input type="checkbox"/> mittel	<input type="checkbox"/> mittel
<input type="checkbox"/> hoch	<input type="checkbox"/> hoch
<input type="checkbox"/> sehr hoch	<input type="checkbox"/> sehr hoch
<input type="checkbox"/> extrem hoch	<input type="checkbox"/> extrem hoch
	<input type="checkbox"/> unbekannt

Neukundenakquise **b t c**

volladressiert



DIALOGPOST

Privatpersonen anschreiben
Zielgruppe definieren und
personengenau ansprechen

teiladressiert



POSTWURFSPEZIAL

Hausgenau anschreiben
Zielgruppen einfach und günstig auf
Gebäudeebene ansprechen

ohne Adresse



POSTAKTUELL

Flächendeckend werben
Hohe Reichweiten
für kleines Budget

Fazit: Print **wirkt nur**

- Zielgruppe ist genau definiert
- saubere aktuelle Adressdaten
- Mitarbeiter konditioniert
- richtiges Medium crossmedial eingesetzt

und..... nach der Werbung ist vor der Werbung
- Datenhygiene beginnt **S O F O R T** -

Wrap-Up

Konkrete nächste Schritte

1. Einen Engpass benennen

2. Einen Mini-Piloten starten

3. Nebenbei den Weg zur Strategie legen

4. Datenhygiene sichern

5. Tauscht euch aus

*“Fang klein an,
aber fang an!”*

Danke

get in
touch



Sebastian Kaiser

sebastian@ska-pixels.com



Stefan Gartner

stefan.gartner@gartner-versandprofi.de

