

USE CASE

U+U optimiert Zielgruppenansprache mit Consumer- & Business-Daten von Capaneo

Hochwertige Daten und präzise Zielgruppenselektion bilden die Basis für passgenaue Kampagnen bei U+U.

Leinfelden-Echterdingen/Stuttgart, 10. August 2026 – Jedes Medienprodukt hat seine eigene Zielgruppe. Was für eine regionale Tageszeitung funktioniert, muss für Fachinformationen oder digitale Angebote noch lange nicht erfolgreich sein.

Für die U+U Unternehmensgruppe, unter anderem Herausgeber des Staatsanzeigers und der Ludwigsburger Kreiszeitung, bestand die Herausforderung darin, die relevanten Zielgruppen für Abonnement- und Marketing-Kampagnen präzise zu erreichen. Denn der Erfolg einer Kampagne hängt davon ab, genau die Menschen anzusprechen, für die das jeweilige Angebot tatsächlich relevant ist.

Seit über zwei Jahren unterstützt Capaneo U+U dabei mit einer datenbasierten Zielgruppenselektion, einer konsequenten Datenbereinigung sowie zielgruppenspezifischen E-Mail-Kampagnen. So entstehen passgenaue Kampagnen auf Basis hochwertiger Daten, abgestimmt auf die Anforderungen und Ziele von U+U.

Herausforderung

Im Verlagsumfeld entscheidet die Qualität der Zielgruppenansprache über den Erfolg von Abo- und Marketingmaßnahmen: Unterschiedliche Medienprodukte (Print, Digital, Fachinformation) erfordern klar abgegrenzte Zielgruppen und eine differenzierte Kommunikation.

Für U+U stand daher im Fokus:

- private Haushalte passgenau anzusprechen
- relevante B2B-Zielgruppen (Unternehmen, öffentliche Einrichtungen, Entscheider) strukturiert zu erreichen
- Streuverluste zu reduzieren und Kampagnen planbar zu skalieren

Lösung: Kombination aus Daten, Qualität und Kampagnenunterstützung

Capaneo unterstützt U+U mit einem datengetriebenen Vorgehen, das Consumer- und B2B-Selektionen nahtlos verbindet.

Zielgruppenselektion nach individuellen Kriterien - Selektion von Consumer- und B2B-Adressen u. a. nach:

- Region und Einzugsgebiet
- Branchen und Unternehmensmerkmalen
- demografischen Faktoren
- Nutzungspotenzial / relevanten Segmenten

Datenqualität als Erfolgsfaktor
Alle Daten werden vorab systematisch geprüft und bereinigt – u. a. um Umzieher, Verstorbene, Dubletten, Werbeverweigerer
--> Ergebnis: höhere Zustellbarkeit und geringere Streuverluste.

Ergänzende E-Mail-Kampagnen
Zusätzlich zur Datenbereitstellung setzt Capaneo zielgruppenspezifische E-Mail-Kampagnen um, um Reichweite und Response weiter zu erhöhen.

Flexible Umsetzung & verlässliche Lieferung
U+U erhält datenschutzkonform und termingerecht die benötigten Adressmengen – passend zu Kampagnenziel, Produkt und Region.

Mehrwert für U+U

Die Zusammenarbeit liefert U+U eine skalierbare Grundlage für erfolgreiche Kampagnen:

- präzisere Zielgruppenansprache im Consumer- und B2B-Umfeld
- messbar bessere Kampagnenperformance:
  - Steigerung der Responsequoten im zweistelligen Prozentbereich
  - deutliche Reduzierung der Rückläuferquote bei gleichzeitig nachhaltig höherer Zustellquote
  - signifikante Wachstumsraten der Conversion im Abo-Funnel
- reduzierte Streuverluste dank geprüfter und bereinigter Daten
- flexible Skalierbarkeit über Produkte, Regionen und Kampagnen hinweg
- verlässliche Datenbasis für langfristige Marketing- und Vertriebsplanung

Fazit

U+U stärkt mit Capaneo als Daten- und Kampagnenpartner die Wirksamkeit von Marketing- und Abonnement-Kampagnen. Durch präzise selektierte Consumer- und B2B-Daten sowie begleitende E-Mail-Kampagnen gelingt eine zielgerichtete Ansprache relevanter Zielgruppen – effizient, skalierbar und nachhaltig.

> ***„Capaneo unterstützt uns seit über zwei Jahren zuverlässig bei der gezielten Ansprache unserer Leserinnen, Leser und Geschäftskunden. Präzise selektierte Consumer- und B2B-Daten sowie begleitende E-Mail-Kampagnen bilden die Basis für unsere erfolgreiche Marketingarbeit.“***
>
> **Matthias Rühle**
> Leitung Lesermarkt, Leserservice, Kundencenter, Ludwigsburger Kreiszeitung

USE CASE

U+U STEIGERT DIE WIRKUNG VON MARKETING- UND ABONNEMENTKAMPAGNEN MIT CAPANEO

Wie ein Verlagsunternehmen mit konsolidierten Daten und einer datengetriebenen Selektion die Sponsoren- und Abonnentenansprache auf ein neues Niveau hebt.



SO FUNKTIONIERT ES

1 Zielgruppen finden

Individuelle Selektion nach Region, Branchen, Unternehmensmerkmalen, Demografie und Nutzungspotenzial.

2 Daten intelligent bereinigen

Systematische Prüfung und Bereinigung u. a. um Umzieher, Verstorbene, Dubletten und Werbeverweigerer.

3 Kampagnen erfolgreich ausspielen

Zielgruppenspezifische E-Mail-Kampagnen und termingerechte, datenschutzkonforme Bereitstellung der Daten.

1. KONKRETE REICHWEITENZAHLEN

2. DATENGESTÜTZTE ARGUMENTATION

3. GESPRÄCHE AUF AUGENHÖHE

CAPANEO

Capaneo unterstützt uns seit über zwei Jahren zuverlässig bei der gezielten Ansprache unserer Leserinnen, Leser und Geschäftskunden. Präzise selektierte Consumer- und B2B-Daten sowie begleitende E-Mail-Kampagnen bilden die Basis für unsere erfolgreiche Marketingarbeit."

Matthias Rühle
Leitung Lesermarkt, Leserservice, Kundencenter,
Ludwigsburger Kreiszeitung