

# Gruner+Jahr Case Study

# G+J



# Gruner+Jahr Case Study

## Individuelles Dankeschön für Empfehlungsmarketing

Gruner+Jahr erhöht Attraktivität seiner Abonnements mit Unterstützung der cadooz AG  
Das Verlagshaus Gruner+Jahr dankt den erfolgreichen Werbern seiner Zeitschriftentitel mit einem BestChoice-Gutschein von cadooz.

## Herausforderung

Das Prinzip von Empfehlungsmarketing beziehungsweise Freundschaftswerbung lautet: Prämien machen Käufer zu Verkäufern – so auch beim Beispiel der Abo-Werbung von Verlagen. Gruner+Jahr suchte nach einer attraktiven Prämie, um mit „Leser werben Leser“ neue Abonnenten zu gewinnen. Ein überzeugendes Dankeschön für werbende Leser musste somit her...

## Lösung

cadooz entwickelt gemeinsam mit seinen Kunden individuell zugeschnittene Konzepte für den gewinnbringenden Einsatz von Gutscheinen und Prämiensystemen. Die Möglichkeiten reichen von Themen und Universalgutscheinen mit großer Anbieterzahl bis zu Bonuspunktekonten sowie speziell abgestimmten elektronischen Lösungen mit Schnittstellen zu vorhandenen Systemen der Kunden oder kundenspezifischen Einlöseseiten.

Seit Gründung der cadooz AG im Jahr 2000 besteht eine sehr enge Kundenbeziehung mit dem Verlagshaus Gruner+Jahr. Die cadooz AG hat Caspar Philipp Woermann, Leiter Abo-Marketing bei Gruner+Jahr, den Königsweg für ein individuelles Dankeschön im Bereich Abonnentenwerbung präsentiert: Wer einen Abonnenten für ein Magazin oder eine Zeitschrift aus dem Hause Gruner+Jahr wirbt, erhält einen BestChoice-Gutschein von cadooz und wird so für das Engagement, einen neuen Abonnenten zu werben, belohnt. Königsweg deshalb, weil jeder Gutschein-Empfänger die Auswahl aus Hunderttausenden von Produkten in Tausenden von Filialen hat und somit individuell seine Wünsche erfüllen kann. »Wir erstellen General-Interest-Gutscheine mit einer beispiellosen Auswahl an Unternehmen oder auf speziellen Wunsch unserer Kunden auch Gutscheine für die Zielgruppen Frauen und Männer«, erklärt der verantwortliche Key-Account-Manager Moritz von Arnim.

# Gruner+Jahr Case Study

## Fazit

Ein weiterer Benefit, den die Gutscheine-Spezialisten dem Hamburger Traditionsverlagshaus anbieten: Die gesamte Abwicklung – von der ersten Beratung bis zur gesamten Realisation – erfolgt über cadooz. »Gruner+Jahr muss sich um keinen Prozess-Schritt kümmern, das nehmen wir unserem Kunden komplett ab.« Ein Service, den Caspar Philipp Woermann zu schätzen weiß: »Die Partnerschaft mit cadooz verläuft reibungslos und erfolgreich. Mit einem Gutschein-Geschenk können wir die Werber für ein Abonnement individuell glücklich machen – das bedeutet für uns perfekte Kundenbindung und erhöht die Attraktivität der Abonnements aus dem Hause Gruner+Jahr.«



**cadooz**  
Gutscheine & Prämiensysteme

**BestChoice**  
UniversalGutschein





































 ...mehr als 200 Partner, mit über 25.000 Filialen.

# Gruner+Jahr Case Study

---

## Porträt Gruner+Jahr

Mit über 300 Zeitschriften in 24 Ländern und über 14.500 Mitarbeitern ist die Gruner+Jahr AG & Co KG Europas größter Zeitschriftenverlag. Zudem ist das Unternehmen Anzeigenmarktführer bei den Publikumszeitschriften. Gruner+Jahr gehört zu 74,9 Prozent der Bertelsmann AG und zu 25,1 Prozent der Hamburger Verlegerfamilie Jahr.

DPV Gruner+Jahr GmbH  
Caspar Philipp Woermann  
Leitung-Abo-Marketing  
Düsternstraße 1-3  
20355 Hamburg  
Tel.: 040 378 45 3353  
Fax: 040 378 45 93353  
woermann.philipp@dpv.de  
www.guj.de