

# CP-Shop der Deutschen Post – Neue Abonnenten für Kundenzeitschriften gewinnen

*Der deutschsprachige Corporate-Publishing-Markt boomt. Doch wie können Unternehmen neue Abonnenten für ihre Kundenmagazine gewinnen? Die Deutsche Post bietet über ihren CP-Shop auf [www.leserservice.de](http://www.leserservice.de) einen aufmerksamkeitsstarken Vertriebsweg.*

Sowohl bei Unternehmen als auch auf Seiten der Leserschaft ist das Interesse an Corporate-Publishing-Produkten ungebrochen. Dies belegt unter anderem eine Umfrage des Geschäftsbereichs Presse Services von Deutsche Post DHL aus dem vergangenen Jahr unter 510 Unternehmensentscheidern. Danach nehmen für drei Viertel der Befragten CP-Produkte in gedruckter Form einen sehr wichtigen beziehungsweise wichtigen Stellenwert in der Unternehmenskommunikation ein. Darüber hinaus weist die Studie gegenüber einer vorherigen Untersuchung aus dem Jahr 2008 eine weiter steigende Nutzungsfrequenz von CP-Publikationen aus: So lesen knapp zwei Drittel (65 Prozent; 2008: 57 Prozent) der befragten Unternehmensentscheider häufig oder gelegentlich Kundenmagazine. Demgegenüber stehen Unternehmen angesichts der mittlerweile vielen tausend Titel auf dem deutschsprachigen Corporate-Publishing-Markt jedoch nicht zuletzt auch vor der Herausforderung, für ihre Kundenmagazine die Leserschaft so kostengünstig wie möglich zu verbreitern.

## Aufmerksamkeitsstark und innovativ

Genau dafür bietet der Presse Service von Deutsche Post DHL seinen Kunden über den CP-Shop im Internet unter [www.leserservice.de](http://www.leserservice.de) ein ebenso aufmerksamkeitsstarkes wie auch innovatives Angebot. Auf dieser Online-Plattform steht eine Auswahl von derzeit rund 4500 Zeitschriften bereit, die per Mausclick schnell und bequem abonniert werden können. Etwa 500000 Nutzer informieren sich auf [leserservice.de](http://leserservice.de) monatlich. Neben den klas-

sischen Publikumstiteln stehen aktuell auch über 70 Kundenmagazine auf der Online-Plattform zum Abruf bereit. Vor allem kostenlos abonnierbare Kundenzeitschriften werden über den CP-Shop nachgefragt. Die Palette der angebotenen Titel geht dabei quer durch alle Branchen. Besonders stark von Interesse sind aktuell die Segmente Gesundheit, Medien und Automobile.

## Kostenfreie Titel-Präsentation mit vielen Vorteilen

Unternehmen können als Kunde der Presse Distribution der Deutschen Post den CP-Shop kostenfrei nutzen, ihre CP-Publikationen einstellen, von rund einer halben Million Kontaktchancen profitieren, neue Abonnenten und somit auch potenzielle Neukunden generieren. Der CP-Shop steht allen Unternehmen, Verlagen beziehungsweise Herausgebern von CP-Publikationen, die über die Presse Distribution versandt werden, als kostenloses Kundenservice-Angebot der Deutschen Post zur Verfügung. Die Flexibilität und Variabilität des Angebots lässt unterschiedlichste Lösungen zu. Die Steigerung des Bekanntheitsgrads ist ein lohnender Zusatzvorteil. Die vielen Vorteile des CP-Shop im Überblick:

- Prominente Platzierung der CP-Titel im direkten Umfeld bekannter Publikumszeitschriften.
- Kostenfreie Nutzung der Online-Plattform Leserservice mit bis zu 500000 Kontaktchancen im Monat.
- Die Präsenz im CP-Shop/Leserservice steigert die Bekanntheit der präsentierten Kundenmagazine be-



**RICHARD LÜCKE,**  
Leiter Produktmanagement  
Presse Distribution,  
Deutsche Post AG.



ziehungsweise der betreffenden Marken und ihrer Produkte.

- Es können sowohl entgeltlich wie auch kostenlos abonnierbare Kundenzeitschriften im Rahmen des CP-Shop präsentiert werden.
- Als Abo-Angebotsformen stehen Jahres-, Geschenk- oder auch Schnupper-Abos zur Verfügung. Zugaben zum Abonnement sind problemlos möglich.
- Mit jeder bestellten Kundenzeitschrift entstehen wertvolle neue Kundenkontakte.

### Einfaches und bequemes Handling

Die Anmeldung, das Einstellen sowie die Abwicklung von Abonnements ist im CP-Shop denkbar einfach. Interessierte Unternehmen erhalten ihre Zugangsdaten zum CP-Shop unter [www.deutschepost.de/cp-shop](http://www.deutschepost.de/cp-shop). Die Zuleitung der persönlichen Zugangsdaten (User-ID und Passwort) erfolgt per Mail mit einem Link zur Anmeldeseite. In einem zweiten Schritt erfolgt dann die Registrierung mit den Zugangsdaten unter [www.leserservice.de/cpshopadmin](http://www.leserservice.de/cpshopadmin). Hier werden die verlags- und titelbezogenen Daten eingetragen. Unter der gleichen Adresse lassen sich die Daten verlagsseitig auch jederzeit aktualisieren. Im Anschluss an die Anmeldung erfolgt die Online-Freischaltung – mit automatischer E-Mail-Bestätigung. Jede Bestellung ist ein wertvoller Kundenkontakt. Deshalb gehen die Bestelldaten der neuen Abonnenten umgehend an den Herausgeber oder Verlag. Dieser übernimmt anschließend den Abo-Versand und gegebenenfalls die Rechnungsabwicklung mit seinem Kunden.

von Richard Lücke