

# Überall ein feines Stückchen Schweiz

**Das Basler Lächerli Huus verschickt seine Waren täglich in die ganze Welt. «Saisonale Mailings lösen diese Bestellungen aus», erklärt Jakob Lanz, Leiter Marketing und Verkauf des Traditionsunternehmens.**

## **In wie viele Länder werden Produkte der Marke Lächerli Huus verschickt?**

Die Lächerli-Huus-Produkte werden von Konsumenten aus über 50 Ländern genossen. Die Hauptmärkte sind Deutschland, USA, Frankreich, Italien und Skandinavien. Pro Jahr verschicken wir 3500 Lächerli-Huus-Pakete im Auftrag unserer Kunden an ausländische Konsumenten.

## **Welches ist das weitentfernteste Land, wohin Lächerli Huus seine Produkte verschickt?**

Wir haben viele Versände nach Neuseeland. Ich gehe davon aus, dass das die weiteste Destination ist.

## **Warum ist Lächerli Huus im Ausland so geschätzt?**

Das Produkt Basler Lächerli ist einzigartig und typisch schweizerisch. Zudem sind unsere speziellen Geschenkpäckchen – beispielsweise aus Blech – sehr beliebt. So kann man mit Lächerli-Huus-Produkten weltweit Freude bereiten, denn wir bieten den weltweiten Direktversand aus unserem Haus.

## **Welche Direct-Marketing-Instrumente benutzt Lächerli Huus, um mit den Kunden in den Dialog zu treten?**

Wir verschicken sechs personalisierte Mailings pro Jahr, unterstützt vom Online-Shop und elektronischen Newsletter. Doch der Hauptumsatz im Direct Marketing wird aufgrund des Kaufanstosses durch die physischen Mailings erwirtschaftet.

## **Welche Erfahrungen haben Sie mit Direct Marketing im Ausland gemacht?**

Wir bearbeiten primär den Schweizer Markt mit den

Mailings. Ins Ausland versenden wir gezielt kleinere Auflagen und den elektronischen Newsletter in Englisch. In Bezug auf grenzüberschreitendes Direct Marketing ist Lächerli Huus eine Plattform zwischen Schweizer Geschäftskunden und deren Partnern im Ausland. Tatsächlich wird Lächerli Huus sehr oft beauftragt, Produkte ins Ausland zu verschicken, um Kunden für ihre Treue zu danken oder um zu besonderen Anlässen, wie beispielsweise Jubiläen, zu gratulieren.

## **Welche weiteren Ereignisse nutzt Lächerli Huus für saisonale Mailings?**

Der wichtigste Anlass ist Weihnachten, gefolgt von Ostern und Fasnacht. Doch auch die Themen Frühling und Herbst sind immer sehr beliebt.

## **Bekommt jeder Kunde in Ihrer Datenbank alle saisonalen Mailings?**

Nur das Weihnachtsmailing geht an den ganzen Kundentamm von über 200000 Adressen. Die anderen Mailings werden selektiv gestreut.

## **In welche Sprachen werden die Mailings übersetzt?**

Die Mailings werden für die Westschweiz ins Französische übersetzt. Den Newsletter und den Online-Shop gibt es zusätzlich auch auf Englisch.

## **Ziel der saisonalen Mailings:**

Kunden sollen auf Lächerli-Huus-Produkte aufmerksam werden – für den Eigenbedarf oder um Lächerli-Huus-Geschenke an Freunde, Verwandte und Geschäftspartner im In- und Ausland zu verschicken. **Auflage:**

Weihnachtsmailing über 200000 Exemplare, selektive Mailings ab 50000 Exemplaren. **Sprachen:** Deutsch und Französisch.

**Verteilung:** Weihnachten, Ostern, Fasnacht, Frühling und Herbst.

Direct**International**



Jakob Lanz will  
Läckerli-Huus-Produkte  
mit Hilfe saisonaler  
Mailings vermehrt auch  
im Ausland verteilen.



