

**Jouw persoonlijke reisleiding
bij iedere drukwerkverspreiding**

Informatieblad

Alles wat je wilt weten over
adressenbestand op
doelgroep enzo...



Drukwerk en huis-aan-huis verspreiden

Alleen huis-aan-huis verspreiden

Adressenbestand op doelgroep

Postbezorging - Direct mail

Adressenbestand

Benader je doelgroep nóg efficiënter, nu op huisnummer-niveau!



Stappenplan

- leveren van een adressenbestand
- drukken van je drukwerk-uiting
- printen van de adresgegevens
- verpakken van je drukwerk-uiting
- per post verzenden incl portokosten of verzenden op jouw debiteurennummer

Wat kan Verspreiden Enzo voor je doen?

Verspreiden Enzo is dé specialist in het efficiënt toepassen van data, drukwerk en verspreiding. Dankzij onze jarenlange ervaring beschikken wij over uitgebreide kennis op het gebied van aanbieders op dit vlak en de kwaliteit die zij bieden. Voor elke klant vinden wij daardoor de beste oplossing en gaan wij verder dan alleen een offerte op verzoek. Hoe dan? Door meedenken, adviseren, brainstormen en inleven. Dat is onze kracht.

Verspreiden Enzo merkt dat veel ondernemers hun data niet optimaal benutten.

Daarom helpen wij als het gaat om:

- intern datapotentieel
- de waarde van externe data
- het efficiënt toepassen van de nieuwe inzichten.

Advies en oplossingen

Wij opereren op het gebied van data management, data leveringen, drukwerk en verspreiding.

Al jaren bieden we zowel standaardoplossingen als diensten op maat.

Zakelijke adressen (B2B)

Iedere ondernemer wil nieuwe klanten en folders of direct mail versturen naar zijn doelgroep. Verspreiden Enzo koopt daarom zakelijke adressen in bij verschillende leveranciers, met als resultaat een compleet en actueel adresbestand. De doelgroepselectie kan worden gemaakt op basis van locatie, plaats of provincie. Bovendien kan worden geselecteerd op kenmerken als het aantal werknemers, hoofd-/nevenvestiging, etc.

De selectiemogelijkheden op een rij:

- per postcode, woonplaats of heel Nederland
- per branche of subgroep(en)
- het aantal medewerkers
- hoofd-/nevenvestiging
- look-a-like adressen.

Consumentenadressen (B2C)

Consumentenadressen worden standaard gecheckt. Verspreiden Enzo werkt met de beste en meest omvangrijke opt-in marketingbestanden. Dit houdt in dat we de herkomst kunnen uitleggen van elk door ons uitgeleverd adres en dat de bewoner van dit adres toestemt voor gebruik van zijn gegevens voor Direct Mail. Bovendien worden deze adressen gratis gecheckt, zodat we bijvoorbeeld zeker zijn dat de geadresseerde niet is overleden of verhuisd. Dit gebeurt standaard.

Wanneer een consument niet wil dat zijn gegevens worden gebruikt, dan is het aanleveren van een AW mogelijk.

Het adres is een openbaar gegeven. De blokkade staat op de naam. In dit geval kan de direct mail worden verstuurd

'Aan de bewoners van.....' + adres.

Adressenbestand

Benader je doelgroep nóg efficiënter, nu op huisnummer-niveau!



Consumentenadressen kunnen worden geselecteerd op basis van postcode(s), woonplaats of gemeente. De selectie kan worden aangescherpt door te selecteren op kenmerken als gezinssamenstelling of WOZ-waarde woning.

Selectie op consumentenadressen (B2C)

Van de meest gebruikte selectiekenmerken maakten wij een handig overzicht. In het overzicht vind je percentages met betrekking tot heel Nederland. Per plaats of provincie verschillen de percentages. Het overzicht geeft een globale indruk. Bij elke levering is het mogelijk de voorgaande leveringen of het eigen klantenbestand uit te sluiten.

Selectie kenmerken voor consumentenadressen (B2C)

% in NL

Geografisch - regio

- Selectie per postcode - woonplaats of heel Nederland..... 100%

Sexecode

- Man 49%
- Vrouw 51%
- Onbekend..... 0%

Leeftijd/gezin - iemand in huishouden is:

- Alleenstaand of samenwonend kinderen onbekend, < 35 jaar 5,47%
- Gezin met kinderen, oudste kind 6-12 jaar 2,99%
- Gezin met kinderen, oudste kind 13-17 jaar 5,92%
- Alleenstaand of samenwonend kinderen onbekend, 35-49 jaar 14,02%
- Alleenstaand of samenwonend kinderen onbekend, 50-64 jaar 25,94%
- Alleenstaand of samenwonend kinderen onbekend, >65 jaar 25,04%
- Onbekend..... 20,61%

Inkomen

- Minder dan modaal 51,75%
- Modaal (ca. 37.500,- per jaar) 30,65%
- 1,5x modaal 5,30%
- 2x modaal 1,24%
- 2,5x modaal of meer 0,73%
- Onbekend..... 10,33%

Koop of huurwoning

- Koopwoning..... 34,02%
- Huurwoning 61,60%
- Onbekend..... 4,38%

Woningtype

- Overig..... 1,94%
- Appartement 32,42%
- Hoekwoning 12,33%
- Twee onder een kap..... 8,98%
- Tussenwoning 26,70%
- Vrijstaande woning 16,68%
- Onbekend..... 0,96%

Adressenbestand

Benader je doelgroep nóg efficiënter, nu op huisnummer-niveau!



Energielabel van de woning

- Energielabel A
- Energielabel B
- Energielabel C
- Energielabel D
- Energielabel E
- Energielabel F

WOZ Waarde woning

- WOZ waarde tussen 1 en 75.0002,04%
- WOZ waarde tussen 75.001 en 125.000 11,51%
- WOZ waarde tussen 125.001 en 175.000 18,48%
- WOZ waarde tussen 175.001 en 225.00015,32%
- WOZ waarde tussen 225.001 en 300.00012,72%
- WOZ waarde tussen 300.001 en 375.000 6,25%
- WOZ waarde tussen 375.001 en 450.000 3,33%
- WOZ waarde tussen 450.001 en 525.000 1,75%
- WOZ waarde tussen 525.001 en 600.000 0,95%
- WOZ waarde tussen 600.001 en 700.000 0,70%
- WOZ waarde tussen 700.001 en 800.000 0,38%
- WOZ waarde tussen 800.001 en 900.000 0,22%
- WOZ waarde tussen 900.001 en 1.000.000 0,14%
- WOZ waarde gelijk aan of meer dan 1.000.000 0,41%
- Onbekend 25,79%

Bouwjaar woning

- Voor 19003,01%
- 1900-19041,49%
- 1905-1909 0,99%
- 1910-1914 1,37%
- 1915-1919 0,87%
- 1920-1924 2,16%
- 1925-1929 2,39%
- 1930-19343,08%
- 1935-1939 2,50%
- 1940-1944 0,57%
- 1945-1949 1,08%
- 1950-1954 3,36%
- 1955-1959 4,38%
- 1960-1964 5,73%
- 1965-1969 7,70%
- 1970-1974 9,50%
- 1975-1979 7,41%
- 1980-1984 7,21%
- 1985-1989 7,02%
- 1990-1994 6,33%
- 1995-1999 6,48%

Transport naar blad 5

Adressenbestand

Benader je doelgroep nóg efficiënter, nu op huisnummer-niveau!



Vervolg van blad 4

| | |
|-------------------|-------|
| • 2000-2004 | 5,02% |
| • 2005-2009 | 4,99% |
| • 2010-2014 | 3,45% |
| • 2015-2019 | 1,67% |

Op aanvraag kunnen we ook opzoek gaan naar een specifiek bouwjaar, laat het ons weten.

Lifestyle

| | |
|---|--------|
| • geeft aan goede Doelen | 47,98% |
| • interesse in warenhuis (hoog segment) | 6,63% |
| • interesse in parfum & cosmetica | 12,94% |
| • interesse in alcoholhoudende drank | 4,17% |
| • interesse Woninginrichting laag segment | 13,16% |
| • interesse woninginrichting hoog segment | 30,37% |
| • interesse technisch speelgoed | 0,66% |
| • gebruiker hygienische producten | 10,27% |
| • tankt vaak bij dezelfde aanbieder | 22,48% |
| • bezit personenauto | 43,77% |
| • bezit klassieke auto | 0,17% |
| • bezit bedrijfsauto | 1,50% |
| • bezit motorfiets | 2,67% |

Bij elke levering is het mogelijk de voorgaande leveringen of het eigen klantenbestand uit te sluiten.

Wil je meer advies of direct een offerte?

Bel tijdens kantooruren 026 325 1222 of stuur een e-mail info@verspreidenenzo.nl