



# 1.2.3 tv

Deutschlands erstes Multichannel-Auktionshaus:  
Mehr bieten, weniger bezahlen!

Stand November 2012

## 01 Das Geschäftsmodell

Deutschlands erstes Multichannel-Auktionshaus

## 02 Die Kunden

Kaufkräftig und innovationsfreudig

## 03 Das Sortiment

Vielfalt zu kleinen Preisen

## 04 Multichannel

Überall und jederzeit

## 05 Service und Verbreitung

Einfach, sicher und bequem

## 06 Kontakt

## Deutschlands erstes Multichannel Auktionshaus

- 1-2-3.tv ist die gelungene Verbindung von spannender Auktions-Action und serviceorientiertem Multichannel-Versandhandel.
- Der Multichannel-Ansatz kombiniert die Vertriebswege TV, Internet und Print mit ihren jeweiligen, spezifischen Vorteilen.
- Dank substantiellem Multichannel-Vertriebs-Knowhow, praxis- und massenerprobten Fulfillment-Prozessen und solider Kundenbasis ist 1-2-3.tv gut gerüstet für die Zukunft des medialen Shoppings.



## Live im TV, Internet, Print:

- Für 1-2-3.tv Kunden heißt es „mehr bieten – weniger zahlen!“

### Das Auktions-Prinzip

- Das Besondere: Im Verlauf der gesamten Auktion sinkt der Preis kontinuierlich.
- Die Auktion endet, wenn jedes angebotene Stück einen Käufer gefunden hat.
- Alle Bieter zahlen dann nur den zuletzt angezeigten, niedrigsten Preis.

### Das Warenangebot

- Attraktiv, innovativ, fair in Preis und Leistung, jederzeit und überall verfügbar.
- Bekannte Markenartikel aus Rest- und Sonderposten.
- 1-2-3.tv Eigenmarken, die sich durch einen nachweisbaren Mehrwert oder praktische Alltagshilfe auszeichnen.

### Multichannel

- 365 Tage im Jahr, 7 Tage die Woche, täglich 20 Stunden live sendet 1-2-3.tv seine Verkaufs- und Auktions-Shows.
- 1-2-3.tv erreicht 29 Mio. TV-HH in D und A
- Über 45% der 1-2-3.tv Kunden nutzen regelmäßig das Online-Angebot.
- Print und E-Mailings ergänzen das Angebot.

### Der Service

- Nach Abschluss der Registrierung erfolgt die Auktionsteilnahme oder Bestellung Online oder per Telefon.
- Lieferung innerhalb von 3-10 Werktagen.
- Uneingeschränktes, 1monatiges Widerrufsrecht, 24monatige Gewährleistung.
- Versandpauschale fällt pro Tag nur 1mal an.

## 1-2-3.tv auf einen Blick:

### Sendestart

- 01. Oktober 2004

### Mitarbeiter/ Dienstleister

- 80 Festangestellte, 15 Moderatoren, ca. 370 TV-Produktion & Fulfillment

### Kunden

- Über 900.000

### Auktionen 2011

- Über 60.000

### Höchstes Auktionsvolumen

- 2.000 Stück in 18 Minuten:  
Die Nahrungsergänzung „Chitosan“

### Service

- 5,99€ Versand, zzgl. 0,99€ pro Paket,  
1 M Widerrufsrecht, 24 M Gewährleistung

### TV-Sortiment 2011

- 25.000 verschiedene Artikel aus 6  
Sortimentsbereichen

### Online-Sortiment

- 6.000 ständig wechselnde Web-  
Angebote

### Sendezeit

- Täglich 20 Std. live: 06:00 bis 02:00  
▪ 7/7, 365 Tage im Jahr

### Verbreitung

- 29 Mio. TV HH analog und digital über Kabel und Satellit
- Live-Stream im Internet

### Standorte

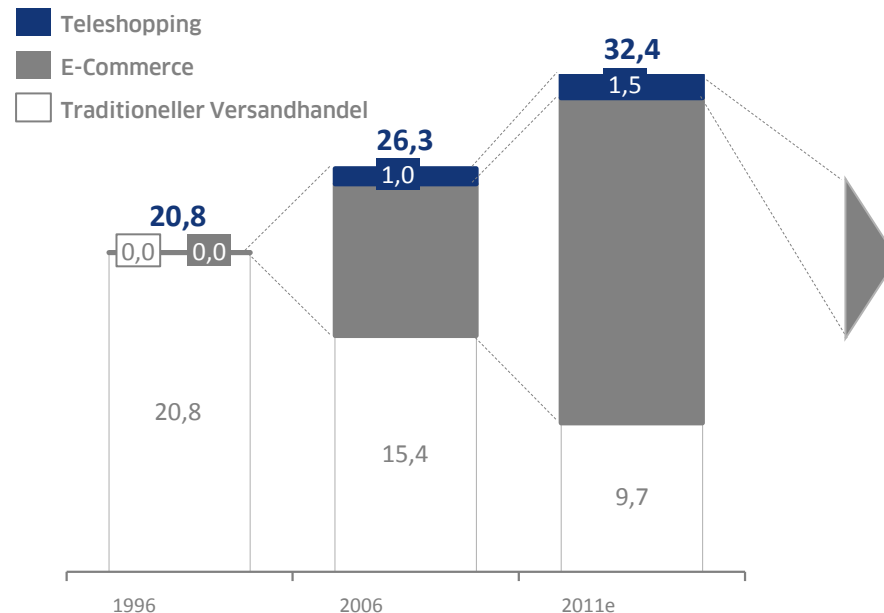
- München Unterföhring (Zentrale), Braunschweig  
(Lager), Halle, Leipzig (Callcenter)

## Erfolgreich im Markt etabliert:

- Als jüngster Markt-Teilnehmer bereits heute Platz 3 im deutschen Teleshopping-Markt

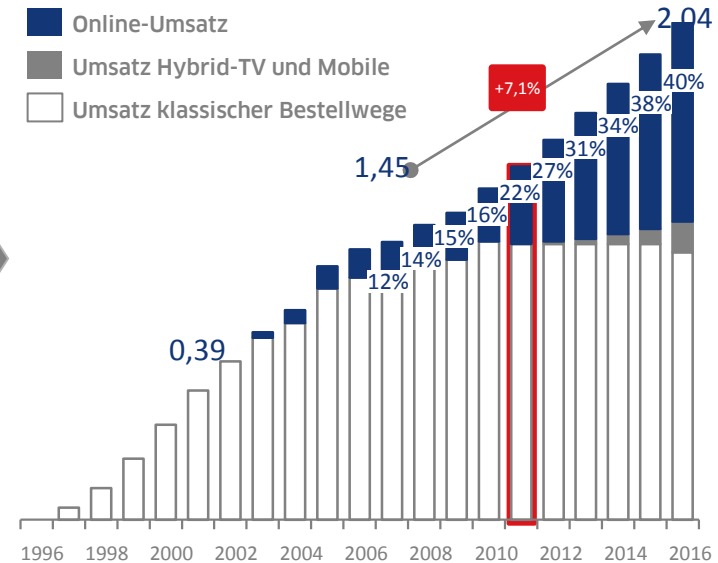
### Umsatzvolumen im Versandhandel

(Deutschland, 1996, 2006, 2011 in Mrd. Euro)



### Umsatzentwicklung Teleshopping

(Deutschland, 1996-2016e in Mrd. Euro)

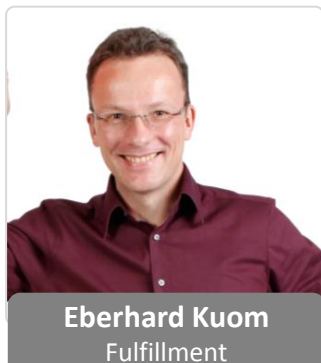
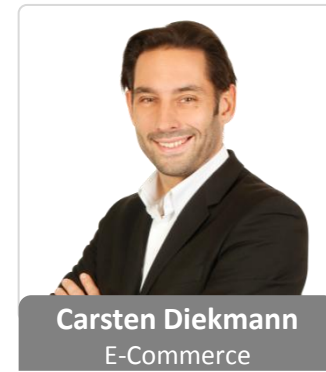
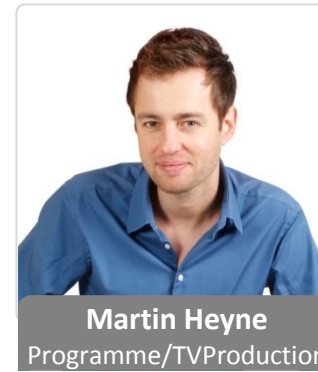


- Marktvolumen wird von € 1,45 Mrd. in 2011 auf € 2,04 Mrd. in 2016 zunehmen
- Insbesondere Online-Umsätze werden in Zukunft überproportional steigen

Bemerkung: Nettoumsatz klassisches Live-Teleshopping und Auktionsfernsehen, ohne DRTV und Reishopping; Werte ab 2011 sind Prognosen, Quelle: Goldmedia nach bvH

## Expertise und Pioniergeist...

- ...zeichnen das Management von 1-2-3.tv aus. Die neunköpfige Führungsmannschaft zählt zu den erfahrensten und erfolgreichsten Machern des elektronischen Versandhandels:



## 01 Das Geschäftsmodell

Deutschlands erstes Multichannel-Auktionshaus

## 02 Die Kunden

Kaufkräftig und innovationsfreudig

## 03 Das Sortiment

Vielfalt zu kleinen Preisen

## 04 Multichannel

Überall und jederzeit

## 05 Service und Verbreitung

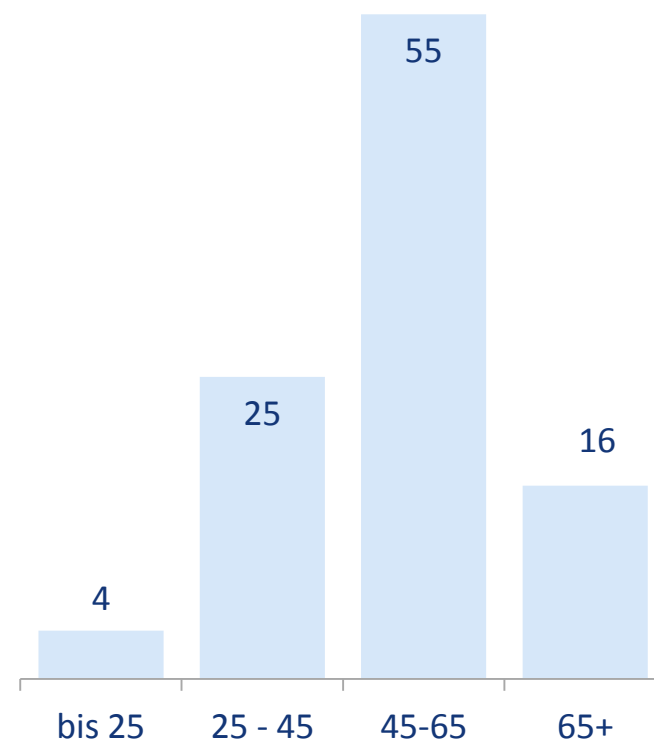
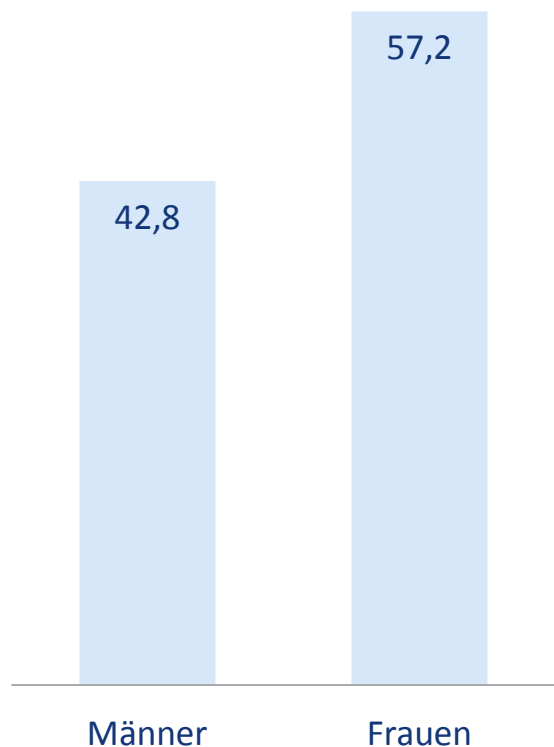
Einfach, sicher und bequem

## 06 Kontakt



## 1-2-3.tv Kunden: Hoher Anteil „Best-Ager“

- Laut GfK-Studie sind sie die kaufkräftigste, treueste und – dank demografischem Wandel wachsende Bevölkerungsgruppe
- **Geschlechterstruktur**  
(2011, in Prozent)
- **Altersstruktur**  
(2011, in Prozent)



## 1-2-3.tv-Kunden: Aufgeschlossen für Neues

### Durchschn. 50 Jahre alt

- ca. 60% der 1-2-3.tv-Kunden sind 45 – 65 Jahren

### Knapp 60 % Weiblich

- Doch mit über 40% vergleichsweise hoher Männeranteil im TV-Shopping-Markt.

### Aktive Kunden

- > 900.000

### Hoher Zufluss

- Kontinuierlich über 100.000 Neukunden.

### Online-Affin

- über ein Drittel hat bereits online mitgeboten
- ca. 50% der Kunden sind per E-Mail erreichbar

### „Mobile Adapter“

- Bereits mehr als 3,3% nutzen „Mobile Technology“.
- Bestellwert liegt 17% über Durchschnitt.

### Gute Mitte bei Bildung und Einkommen

- 50% mit mittlerer oder höherer Bildung.
- Über zwei Drittel arbeiten als (leitende) Angestellte, Selbständige, Arbeiter, Beamte oder sind im Ruhestand (15%).
- Mehrheit mit mittleren Haushalts-Nettokommen und wohnt meist in Zwei- oder Mehr-Personen-Haushalten.

Quelle: Kundenbefragung 2012, Kundenbefragung 06/2009

## 1-2-3.tv-Kunden mit hoher Produkt- und Marken-Awareness

### Kaufkraft

- Mehr als 50% verfügen über mehr als 2.000,00€ Nettohaushaltseinkommen.

### Bestellwert

- Der durchschnittliche Bestellwert liegt bei über 35,00€, der Jahresbestellwert bei über 300,00€.

### Anzahl Bestellungen

- Aktive Kunden bestellen im Schnitt über 16 Artikel pro Jahr.

### Wiederholungskäufer

- 2/3 der Kunden sind aktive Mehrfachkäufer.

### Treu

- ca. 90% sehen das Programm mehrmals wöchentlich.

### Interessiert

- ca. 45% aller 1-2-3.tv Kunden verfolgen das Shopping-Angebot täglich mehr als eine Stunde.

### Zufrieden

- von der Bestellung bis zur Rücknahme: Durchwegs „sehr zufrieden“ bis „zufrieden“.

### Kommunikativ

- 20% empfehlen das Programm aktiv an Freunde und Bekannte weiter.

### Überdurchschnittliche Bestellvolumina

- Eine weit überdurchschnittliche Bestellhäufigkeit (pro Jahr) zeigen die Kundengruppen 50 bis 65 Jahre (+31% im Vergleich zum Durchschnitt) und ab 65 Jahre (+75% im Vergleich zum Durchschnitt)

## 01 Das Geschäftsmodell

Deutschlands erstes Multichannel-Auktionshaus

## 02 Die Kunden

Kaufkräftig und innovationsfreudig

## 03 Das Sortiment

Vielfalt zu kleinen Preisen

## 04 Multichannel

Überall und jederzeit

## 05 Service und Verbreitung

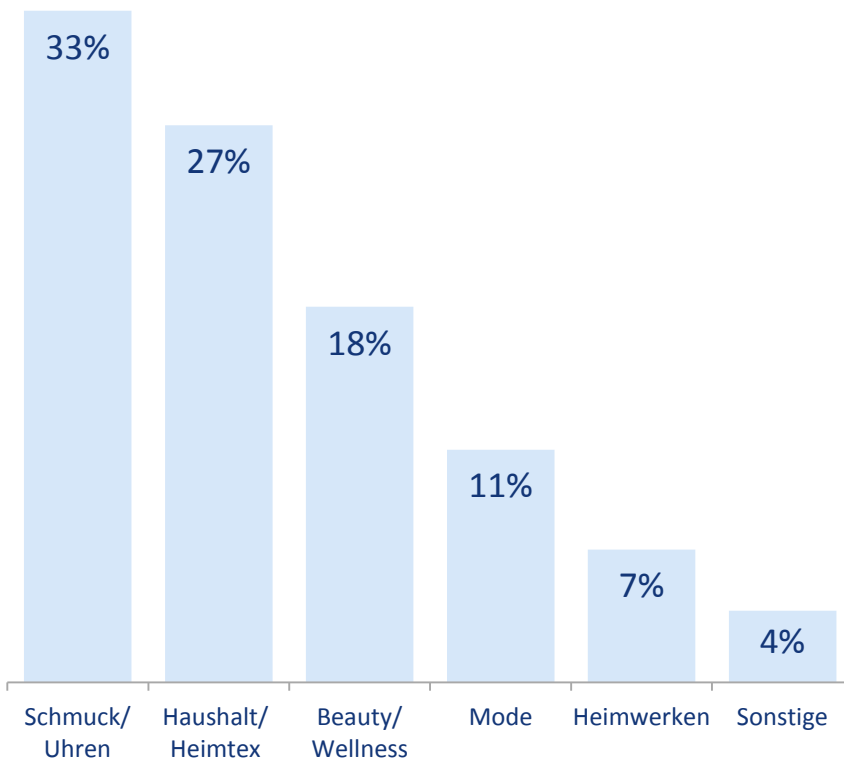
Einfach, sicher und bequem

## 06 Kontakt

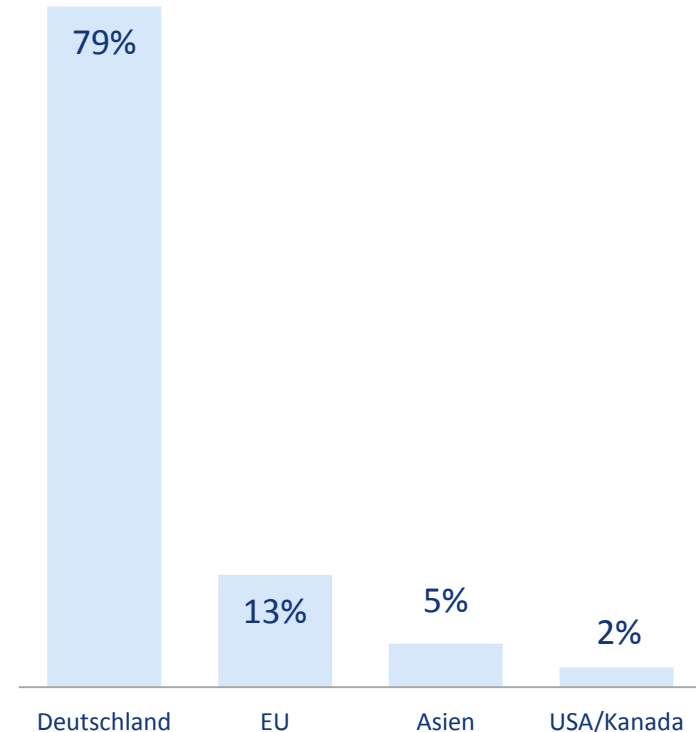
## Attraktiv, innovativ, fair in Preis und Leistung:

- Die 1-2-3.tv Einkaufsabteilung sucht in In- und Ausland nach Produkten, die den Kundenwünschen und Qualitätskriterien des Hauses gleichermaßen gerecht werden.

- Sortimentsverteilung**  
(2011, in Prozent)



- Herkunft 1-2-3.tv Lieferanten**  
(2011, in Prozent)



## Über 25.000 verschiedene Artikel 2011

- 6.000 ständig wechselnde Produktangebote im Internet – vom Markenartikel bis zum innovativen Problemlöser im Haushalt.

1-2-3.tv: Hat und macht starke Marken



## Schnell, flexibel, massenwirksam:

- Die entscheidenden Vorteile bei Deutschlands erstem Multichannel-Auktionshaus

### Crosspromotion

- Ob TV, Web oder Print: Die USP's des Produkts werden stringent ausgelobt und crossmedial beworben.

### 365 - 7 - 20 Std live!

- Kein Ladenschluss: Produkte sind an 365 Tagen im Jahr, im TV 20 Std. live und im Web rund um die Uhr im Scheinwerferlicht – bundesweit in D und A.

### Direkt-Vertrieb

- Alles aus einer Hand und mit Partnern und Systemen, die speziell für die Anforderungen des TV-Shoppings ausgelegt sind.

### Produktpräsentation

- Einkäufer, Requisiteur, Moderator: Fachkundig und professionell bereiten sie den TV-Produktauftritt für fundierte Kaufentscheidungen vor.

### Schnelle Prozesse

- Geprüft, gelagert, geplant: Vom Erstkontakt mit dem Lieferanten über die Qualitätsprüfung bis zum On Air-Auftritt vergehen durchschnittl. 5 Wochen.

### Hohe Flexibilität

- von der Bestellung bis zur Rücknahme: Durchwegs „sehr zufrieden“ bis „zufrieden“ .

### Hohe Kundenbindung

- 2/3 der Kunden sind aktive Mehrfachkäufer.
- Kunden schalten ganz gezielt ein und fast die Hälfte verweilt mehr als 1 Stunde.

### Große Reichweite

- Massenauftritt für ein Produkt vor 29 Mio TV Haushalten in D und A. Bereits 78 % der HH verfügen über Breitband-Internet

## 01 Das Geschäftsmodell

Deutschlands erstes Multichannel-Auktionshaus

## 02 Die Kunden

Kaufkräftig und innovationsfreudig

## 03 Das Sortiment

Vielfalt zu kleinen Preisen

## 04 Multichannel

Überall und jederzeit

## 05 Service und Verbreitung

Einfach, sicher und bequem

## 06 Kontakt



## 365 Tage im Jahr, 7 Tage die Woche, täglich 20 Stunden live!

- Produktauftritt On Air: Ausführlich, realistisch, Anwendung praktiziert.

### 1-2-3.tv im TV: Ideale Präsentationsplattform!

- Produktinfografik mit Namen und Bestellnummer des Artikels

- Restmengenanzeige zum sekundengenauen Abgleich mit Produktverfügbarkeit

- Aktuelle Preisanzeige

- Bieterliste zum sekundengenauen Abgleich mit Auktionsteilnehmern



- Serviceinformationen mit Bestell- und Servicehotline (D/A), Versandpauschale und Kostentransparenz

## 1-2-3.tv-Moderatoren:

- Fundiertes Produktwissen und mediale Professionalität für modernes Salestainment mit Spaß und Substanz.
- Ausführliche und leicht verständliche Information zu Funktion und Anwendung aller Angebote ermöglicht Kunden eine fundierte Kaufentscheidung.



Sandra  
Ahrabian



Benedikt  
Garsky



Christian  
Giese



Martin  
Heyne



Norman  
Magolai



Tanja  
Nowak



Jürgen  
Peters



Arina  
Pirayesh



Johannes  
Riem



Chris  
Schröder



Magdalena  
Vogt



Steffen  
Wischmann



Agnes  
Zimmermann

## Von Größen-Tabelle bis Sendersuchlauf:

- Service und Information zum Nachlesen, ausführliche Programm- und Produktinformation, Newsletter und AGB's – Rat und Tat eben.

### 1-2-3.tv im Web: Wissenswertes!



- Die Konto-Daten: Sicherheit ist für 1-2-3.tv das oberste Gebot: SSL-Verschlüsselung, persönlicher Login, On-Air „Nickname“, geprüfter Online-Shop und vieles mehr



- Digital, analog, Satellit, Kabel oder DVB-T? 1-2-3.tv hilft weiter, wenn's Fragen zum TV-Empfang gibt

- Größen-Tabellen sind nur ein Beitrag, um unseren Kunden eine fundierte Kaufentscheidung zu ermöglichen



- Unverzichtbar für ein Drittel der 1-2-3.tv Fan-Gemeinde: Der 1-2-3.tv-Newsletter mit aktuellen News, Produkt-Highlights und Programm-vorschau



## Ob Haushaltswaren, Beauty & Wellness oder Uhren:

- die 1-2-3.tv Print-Specials bieten mehr: Top-Angebote, Programmvorschauen und viele Zusatzinformationen für echte Fans

### 1-2-3.tv Printkataloge: Besondere Angebote für besondere Kunden!



- Vorab und Exklusiv: Mit „Zeit für das Besondere“ bietet 1-2-3.tv der Vielzahl von Uhrenliebhabern genau das: Zeit für das Besondere.



- Ob sportlich robust oder stylish elegant: Dank unserer Specials haben Kunden alle Facetten der kommenden Angebote im Blick.

- Vom Sonderangebot bis hin zur limitierten Rarität: Im Uhren-Special sichern sich passionierte Liebhaber die besten Stücke schon vorab.



- Und immer mit dabei: Experten-Tipps zu Trends und Technik, über Funktion und Leistung.



## 01 Das Geschäftsmodell

Deutschlands erstes Multichannel-Auktionshaus

## 02 Die Kunden

Kaufkräftig und innovationsfreudig

## 03 Das Sortiment

Vielfalt zu kleinen Preisen

## 04 Multichannel

Überall und jederzeit

## 05 Service und Verbreitung

Einfach, sicher und bequem

## 06 Kontakt

## Hohe Servicestandards des deutschen Versandhandels...

- ..auf die 1-2-3.tv Kunden vertrauen dürfen

### Auktions-Hotline: 01377 170 123

- Die voll automatisierte Hotline vermittelt jeden Anruf in Echtzeit in die 1-2-3.tv –Systeme, 1,00€/Anruf: Schutz vor „Störanrufen“ ohne ernstgemeinte Gebote.

### Lieferung 3-10 Werktage

- Wunschgemäß: Unser zuverlässiger Partner DHL liefert sämtliche Bestellungen direkt nach Hause und auf Wunsch auch ganz flexibel an die nächste Packstation.

### Service-Hotline: 01805 00 10 20

- Registrierung, Produkt- oder Servicefragen: Unsere freundlichen Callcenter-Mitarbeiter helfen gerne weiter.
- Täglich von 08:00 Uhr – 21:30 Uhr.

### Zahlarten

- Kunden zahlen sicher und bequem per Rechnung, Kredit-karte, Sofortüberweisung oder PayPal sowie per Lastschrift.

### „Bundling“ -Tagesbestellung

- Alle Bestellungen eines Tages werden in einem Paket zusammengefasst.
- Damit fällt die Versandpauschale auch nur 1mal an.

### 24monatige Gewährleistung

- 1-2-3.tv ist der Vertragspartner seiner Kunden und steht natürlich auch für die 24monatige Gewährleistung auf alle verkauften Artikel gerade.

### „Bundling“ - Auktionsbestellung

- Vielfach gewünscht: Seit Sommer 2011 können bis zu 3 Stück eines Angebotes gleichzeitig „ersteigert“ werden – die Versandpauschale fällt nur 1mal an.

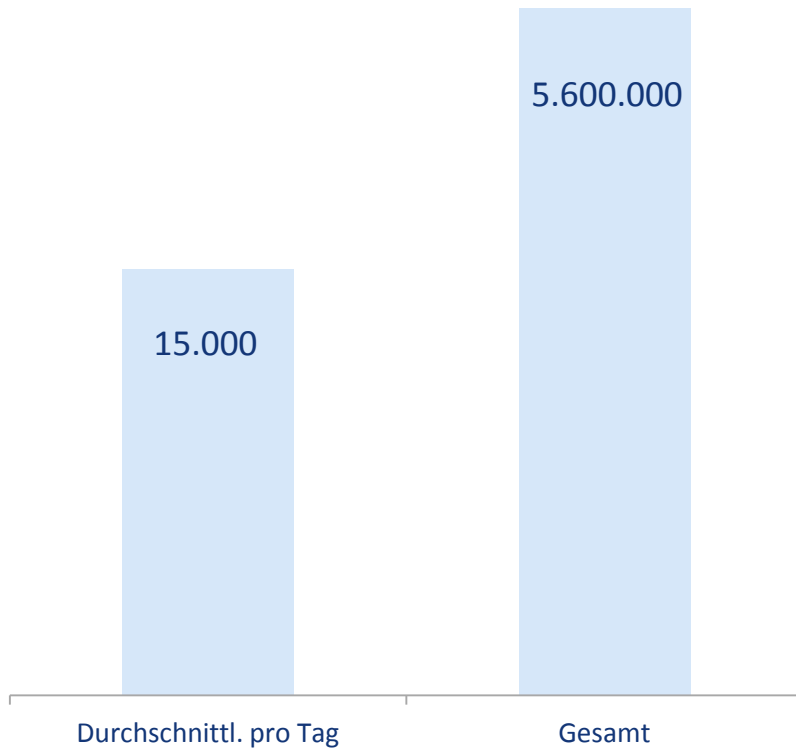
### Uneingeschränktes Widerrufsrecht

- Selbstverständlich genießen 1-2-3.tv Kunden ein uneingeschränktes 1monatiges Widerrufsrecht – auch ohne Angabe von Gründen.

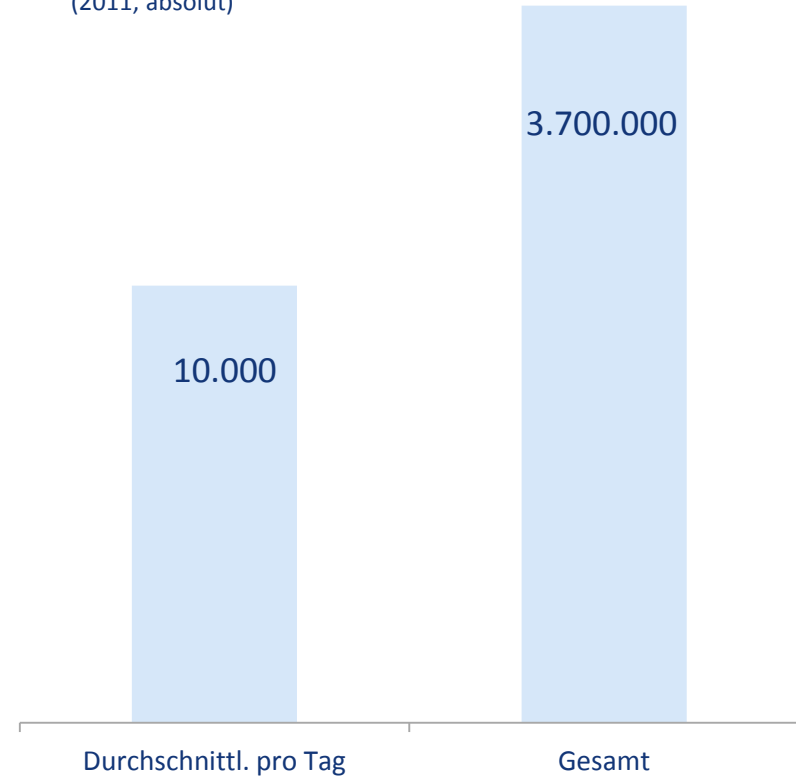
## Gesehen, bestellt, geliefert:

- Kundenanrufe und Pakete

- **Kundenanrufe**  
(2011, absolut)



- **Warendendungen**  
(2011, absolut)



## 29 Mio. Haushalte in D und A:

- davon mehr als 12 Mio. Haushalte im digitalen oder analogen Kabel

### 1-2-3.tv : Überall und jederzeit!



- D, A: 19,6 Mio. HH über Satellit ASTRA 1M (Transponder 1.203, Downlink-Frequenz 12460,50 MHz, MS/s 27,5, FEC 3/4, horizontale Polarisation, Position 19,2° Ost)



- Bundesweit in allen digitalen Kabelnetzen.



- 1-2-3.tv verbreitet sein Angebot auch in vielen analogen Kabelnetzen u.a in BaWü, NRW, Mecklenburg-Vorpommern und Sachsen



- 78 von 100 HH: Ob Auktion per Video-Stream oder stöbern im Online-Shop – die Breitband-Reichweite im Internet wächst kontinuierlich



- Das „Überallfernsehen“: Der Startschuss fiel 2012 in Berlin-Brandenburg. Seither empfangen weitere 300.000 HH Deutschlands erstes Auktionshaus über DVB-T.



Für Ihre Rückfragen wenden Sie sich bitte jederzeit an:

## Anika Baudisch

Marketing Manager  
1-2-3.tv GmbH  
Medienallee 24  
D-85774 Unterföhring  
Fon: 089 / 55 27 17 - 702  
Fax: 089 / 55 27 17 - 200  
Mail: [Anika.Baudisch@1-2-3.tv](mailto:Anika.Baudisch@1-2-3.tv)  
Internet: [www.1-2-3.tv](http://www.1-2-3.tv)

## Annette Holzapfel (Extern)

Unternehmenskommunikation  
1-2-3.tv GmbH  
Medienallee 24  
D-85774 Unterföhring  
Fon: 089 / 55 27 17 - 703  
Fax: 089 / 55 27 17 - 200  
Mail: [annette.holzapfel.ext@1-2-3.tv](mailto:annette.holzapfel.ext@1-2-3.tv)  
Internet: [www.1-2-3.tv](http://www.1-2-3.tv)



**1**·**2**·**3** **tv**

1·2·3 **tv**

Vielen Dank...

für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse.

