

## HAGEN GROTE

### Profil de la clientèle :

En 1987 parut le premier catalogue Hagen Grote sous le nom «besser KOCHEN». Le fondateur, lui-même passionné de cuisine, présenta dans le catalogue une sélection particulière d'appareils, d'accessoires et d'ingrédients autour du monde de la cuisine. En peu de temps, la maison de vente spécialisée est devenue le premier fournisseur pour les produits de cuisine haut de gamme.  
Clientèle âgée de 50 ans et plus et CSP+

**Source :** Mailing et asiles colis

### Canaux disponibles et potentiels

#### Adresses postales :

- 0 à 12 mois : 19 500 -
- 13 à 24 mois : 10 300 - Actifs
- **Potentiel postal : 29 800 adresses.**
- **Prix : 230 € le mille.**

#### Asiles colis/catalogues :

- 0 à 12 mois : 28 300 - Colis
- **Potentiel asilage : 28 300 envois.**
- **Prix : 180 € le mille.**

180 € le mille jusqu'à 10 grammes et au delà 3 € le mille par gramme supplémentaire jusqu'à 50 grs

### Critères de sélection

- Civilité
- Géographique
- Récence

### Conditions particulières

**Frais de sélection :** 10 € le mille et 150 € de frais de topage

**Frais fixes :** 200 €

**Frais de port :** 40 €

**Délai de livraison :** 5 jours ouvrables

**Support de livraison :** E mail

**Livraison minimale :** 5.000 adresses

### Informations Asiles-Colis/Catalogues

180 € le mille jusqu'à 10 grammes et au delà 3 € le mille par gramme supplémentaire jusqu'à 50 grs