

5 Mai
2011

Kleffmann
Verlag

LAKAL GmbH
Eing. - b. Mai 2011

RTS MAGAZIN

Rollladen · Tore · Sonnenschutzsysteme

www.rts-magazin.de

Fassade · Gebäudetechnik



**Waterworld
Aschaffenburg:**
Brillante Tore

Seite 24

Technik:
Einladen statt
Ausperren

Seite 26

R+S-Tag:
Überall
Sonnenschein

Seite 64

plus



Heißkalt Energie sparen!

Die Becker-Antriebe GmbH, Hersteller von Rolllädenantrieben und -steuerungen aus Hessen, unterstützt Fachhändler mit einer neuen Werbekampagne: „Heißkalt Energie sparen!“ Mit starken Motiven, überzeugenden Argumenten und auffälligen Werbemitteln – die auch die besonderen Möglichkeiten des Internets nutzen – kann der Fachbetrieb so neue Kunden gewinnen.

„Wir unterstützen die Händler mit einem intelligent geschnürten Komplettpaket von Werbemaßnahmen“, erklärt Jörg Wagner, Marketingleiter des Unternehmens. Die Kampagne startet im Herbst, bereits jetzt können sich Fachhändler bei Becker-Antriebe dafür registrieren lassen.

Energiesparen als zentrales Argument

Dreh- und Angelpunkt ist die Aussage, dass sich durch konsequente Rollladenautomatisierung bis zu 30 Prozent Energie sparen lässt. Zahlreiche Studien belegen: Rollläden halten im Winter die Wärme länger drinnen und im Sommer die Wärmestrahlung draußen. Gerade in der heutigen Zeit, in der Energie knapper und teurer wird, ist dies ein schlagendes Argument gegenüber den Endkunden.

Das Paket richtet sich an Fachhändler, die mehr Kunden und Aufträge gewinnen wollen, indem sie optimal auf die Vorteile der Automatisierung aufmerksam machen. Die Kampagne enthält klassische Werbemittel, wie etwa Flyer oder auch Banner, die die Aufmerksamkeit auf sich ziehen. Auch Anzeigen-Vorlagen

werden dazugehören. Ganz wichtig: Alle Bestandteile sind personalisiert und verweisen direkt auf den einzelnen Fachbetrieb.

Marketing-Maßnahmen per Mausklick

Natürlich müssen heute auch jene direkt angesprochen werden, für die der Computer zum täglichen Leben gehört. Daher werden die Möglichkeiten des Internets besonders berücksichtigt. „Hier sprechen wir all jene potenziellen Endkunden an, die sich ganz selbstverständlich täglich im Netz bewegen“, sagte Jörg Wagner. Natürlich sind auch diese Maßnahmen für jeden Fachbetrieb personalisiert. „Das moderne Auftreten im Web bedeutet zudem einen Imagegewinn für den Händler“, weiß der Marketingleiter.

Der Kampagnen-Preis wird günstig sein: „Wir möchten damit unsere Fachhändler besonders effizient unterstützen“, resümiert Jörg Wagner. „Denn der Kontakt auf Augenhöhe ist für Becker-Antriebe seit jeher ein wichtiges Anliegen.“

www.becker-antriebe.de



Der Fachhandel wird durch eine neue Werbekampagne des Unternehmens beim Verkauf unterstützt.



Rollläden



Tore



Raffstoren



Insektenschutz

LAKAL, Ihr zuverlässiger Partner

Leistungsstark
Aktiv
Kundenorientiert
Anders
Lebensnah

LAKAL GmbH
Zinzinger Straße 11
D-66117 SAARBRÜCKEN
Tel.: +49 681 92609-0
info@lakai.de



87 Jahre Erfahrung

*Siehe LAKAL-AGB



www.lakai.de