

Professionelle Werbung zahlt sich aus:

Mit gezielter Werbung auf Erfolgskurs

Die Erfahrung zeigt, daß individuell gestaltete Werbemaßnahmen selbst erstklassigen und bekannten Produkten helfen, ihre Spitzenposition im Markt zu erhalten und auszubauen. Das ist der Grund für einen permanenten Werbeauftritt in nahezu allen Branchen. So natürlich auch in der Glasindustrie.

In jeder Stadt, in jedem Industriegebiet besteht die Möglichkeit, Glasprodukte bei diversen Unternehmen zu erstehen.

Aus welchem Grund sollte sich ein Kunde also gerade für Ihr Unternehmen entscheiden?

- Weil Ihr Unternehmen sich optisch von anderen abhebt?
- Weil jeder Kunde vom gesamten Team freundlich bedient wird?
- Weil Sie besonders gut und günstig sind?

Das bekommt der Kunde woanders auch, also sollten Sie ihm einen Grund bieten, zu Ihnen zu kommen. Etwas Einzigartiges, das er nur in Ihrem Unternehmen findet: Ihre unternehmensspezifische Marke.

Unternehmensspezifische Marke

Ihre eigene, professionell und konform zu Ihrer Unternehmensphilosophie entwickelte Marke symbolisiert als feste Größe:

- gleichbleibend gute Qualität
- verlässliche Werte
- das Vertrauen in einen „Markenartikel“
- Identifikation mit dem Markennamen

Sehr schnell werden Ihre Kunden mit Ihrer Marke eigene emotionale Werte verbinden und so die subjektive Wert-

schätzung für Ihre Produkte steigern. Damit erzielen Sie gleichzeitig einen größeren preispolitischen Spielraum.

Wie wichtig die richtige Marketingstrategie ist, machen deren weitreichende Auswirkungen klar. Mit professioneller Markenkonzeption

- steigern Sie den Bekanntheitsgrad Ihres Unternehmens
- erzielen Sie enormen Imagegewinn
- erreichen Sie Kundenbindung
- gewinnen Sie Neukunden
- steigern Sie letztlich Umsatz und vor allem Gewinn.

Wie konzipieren Sie nun am besten einen wirkungsvollen und einprägsamen Markennamen? Wenn Sie Ihr neues Produkt mit dem Namen Ihres Unternehmens betiteln, wirkt dies wie ein Empfehlungsschreiben Ihres Unternehmens. Besonders deutlich können Sie Ihr Produkt plazieren, wenn Sie es mit einem Kunstwort oder einem Zusatz versehen, z. B. „Schmidt's Premium“.

Die Dauerwerbung für Ihre so konzipierte Marke zahlt sich doppelt aus: wenn Sie für „Schmidt's Premium“ werben, werben Sie für Ihr Premiumprodukt und erzielen gleichzeitig Schmidt's Imagewerbung.

Dauerhaften Erfolg erreichen Sie mit langfristiger, konsequent aufgebauter Werbung, die der Zielgruppe vor Augen führt, daß Ihr Unternehmen den heutigen Anforderungen in vollem Umfang gerecht wird. Dieses erreichte Ziel schafft Ihnen gleichzeitig die Möglichkeit, Ihre Marke auf weitere Produkte zu übertragen, z. B. „Schmidt's Classic“.

Der Markenname allein erzeugt allerdings noch keinen Kaufreiz beim Kunden. Der Kunde erwartet außerdem Lob und Anerkennung für das Produkt in Form einer zusätzlichen Aussage, eines Slogans: „Schmidt's Premium – Kuschelglas, damit alles bleibt, wo es ist: Die Wärme drinnen, und die Kälte draußen.“

Möchten Sie innerhalb Ihrer Markenaktion zusätzliche Impulse durch den Preis erreichen, sollten Sie – anstatt mit Sonderpreisen – mit Probier-

preisen werben. Sonderpreise lenken den Kunden zu sehr auf die Preisschiene und haben außerdem ein „Niedrig-Qualität-Image“.

Ihr neues Produkt muß im Mittelpunkt Ihrer gesamten Verkaufsaktivität stehen. Wenn Ihre Marke ihr Markenversprechen erfüllt, ist sie das beste Kundenbindungsinstrument, das Sie bieten können.

Zugeschnitten auf die jeweilige Produktpalette im Einklang mit einer unverwechselbaren Firmenphilosophie erstellen professionelle Werbeagenturen individuelle Werbekonzepte für Unternehmen. Eine auf die Belange der Glasbranche spezialisierte Agentur ist die Dehmel & Schaberg Medienagentur mit Sitz in Paderborn und Hagen. Die Agentur verfügt durch die mehrjährige Zusammenarbeit u. a. mit den Unternehmen Albat + Wirsam, Bitec und mit Hanic, über ein großes Know-how hinsichtlich der glasbranchenspezifischen Eigenheiten und Anforderungen. Als Full-Service-Partner konzipiert Dehmel & Schaberg nahezu alle nur denkbaren Werbemittel: Von der Visitenkarte über Briefbögen, Prospekte, Beilagen bis hin zu einer umfangreichen Internetpräsenz und Unternehmensdarstellungen auf Film und CD-ROM.

Die Praxis zeigt, daß der Bedarf groß ist. Gerade kleine und mittlere Glasereiunternehmen brauchen einen kompetenten Partner, der „ihre Sprache“ spricht. Daraus ergeben sich sinnvolle Konzepte, die einem Unternehmen das unverwechselbare Profil verleihen und einen Etat gewinnbringend einsetzen. □

Dehmel & Schaberg Medienagentur
33106 Paderborn
Tel. (0 52 54) 6 05 65
w.dehmel@t-online.de
58091 Hagen
Tel. (0 23 32) 73 56 97
j.schaberg@t-online.de