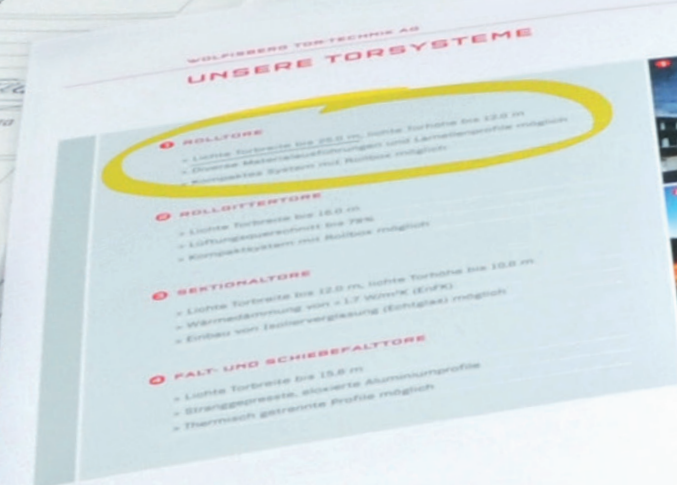


Direkte Aufforderung, den Bauplan detailliert zu studieren

Hoher Detaillierungsgrad und glaubhafte Projektdetails



Broschüre mit Sortimentsübersicht und einem Link auf die Landingpage

Realistische Grösse des Bauplanes überzeugt die Empfänger



Zielführende und übersichtliche Website www.wolfisberg.ch/projekt



Klare Aufforderung zum Dialog durch Telefon oder die Landingpage

Handschriftliche Bemerkungen erhöhen die Relevanz

Auch dieses Tor können wir von Wolfisberg beziehen...
Siehe Flyer oder www.wolfisberg.com/projekt

ARCHITEKTEN FRAGEN NACH WOLFISBERG TOREN

AUFGABENSTELLUNG

Die Firma Wolfisberg Tor-Technik AG ist ein kompetenter und innovativer Tor-Dienstleister mit umfassendem Sortiment an Standard- und Spezialtoren. Tore mit einer überdurchschnittlichen Grösse sind ein Alleinstellungsmerkmal der Firma Wolfisberg. Das Ziel der Dialogmarketingmassnahme ist, dass relevante Entscheidungsträger in Architektur- und Planungsbüros das Sortiment und die Firma Wolfisberg kennen lernen und bei anfallenden Bauprojekten die Tore von Wolfisberg in der Offerthase miteinbeziehen und schlussendlich auch verbauen.

LÖSUNG

Ausgesuchten Architekturbüros, Metallbauer und Holzbauer wird ein fiktiver Plan und eine Werbebroschüre der Firma Wolfisberg zugesendet. Dem Empfänger wird durch die realistische Gestaltung und handschriftliche Bemerkungen ein aktives Bauprojekt suggeriert. Um den verantwortlichen Mitarbeiter zu finden, wird der Empfänger den fiktiven Bauplan und die dazugehörige Broschüre allen Mitarbeitern des Büros zeigen. Durch Unterstützung des Empfängers befassen sich gleich mehrere relevante Ansprechpartner mit dem fiktiven Plan und den Produkten von Wolfisberg. Klare Handlungsaufforderungen leiten auf eine Landingpage und animieren zur telefonischen Kontaktaufnahme.

ERGEBNIS

Das Mailing war ein Erfolg. Der fiktive Plan und die Werbebroschüre haben polarisiert und Emotionen ausgelöst. Mehr als 8 % der Empfänger haben sich telefonisch bei der Firma Wolfisberg gemeldet. Ebenso wurden während drei Wochen 51 % mehr Besucher auf der Website/Landingpage registriert. Nebst den vielen positiven Rückmeldungen sind durch das Mailing gleich mehrere Offertenanfragen bei der Firma Wolfisberg eingegangen, so dass das gesamte Offerten-Volumen der Firma Wolfisberg um 30 % gesteigert werden konnte.