

Porta Westfalica im Januar 2011

Rodenberg bietet umfassende Verkaufsunterstützung Marketing-Katalog für Vertriebspartner aufgelegt

Wer nachhaltige Verkaufserfolge erzielen will, muss sein Produkt- und Leistungsangebot heute professionell, zielgruppengerecht und kontinuierlich am Markt präsentieren. Dies gilt auch für den Verkauf hochwertiger Haustüren. Die Rodenberg Türsysteme AG unterstützt



ihre Kunden dabei mit einem umfassenden Marketing-Programm, das jetzt vollständig überarbeitet und noch einmal deutlich erweitert worden ist. Einen aktuellen Überblick über die breit gefächerte Palette an Maßnahmen zur Werbung und Verkaufsförderung bietet der neue Marketing-Katalog. Auf 44 Seiten findet der Vertriebspartner hier alles, was er zur Gestaltung

seiner Ausstellung, zur Unterstützung im Verkaufsgespräch oder für einen erfolgreichen Internet-Auftritt braucht.

Neutrale Türen-Homepage für erfolgreichen Internet-Auftritt

Längst ist das Internet zu einer unverzichtbaren Informationsquelle für potenzielle Haustürkäufer geworden. Umso wichtiger also für jedes Unternehmen, seine Produkte im Internet auf anschauliche und überzeugende Weise zu präsentieren. Mit der „Neutralen Türen-Homepage“ wird es Vertriebspartnern von Rodenberg leicht gemacht,

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Telefon 05731/768-0
Telefax 05731/768-180

info@rodenbergmail.de
www.rodenberg.ag

Blatt 2

ihre Website sinnvoll zu erweitern und noch attraktiver zu gestalten. „Wir bieten damit jedem Kunden die Möglichkeit, die von uns entwickelten Internetseiten nun direkt in ihre eigene Homepage einzubinden“, erklärt Marketingleiter Lars Bultmann. Das Unternehmen stellt mit der „Neutralen Türen-Homepage“ den kompletten Produktbereich des Rodenberg Internet-Auftritts inklusive aller blätterbaren Online-Türenkataloge in neutraler Version zur Verfügung. „Für den Partnerbetrieb entfällt dadurch das zeit- und kostenaufwändige Einpflegen von Bild- und Produktdaten. Zudem ist seine Website stets auf dem neuesten Stand, da bei Veränderungen eine automatische Aktualisierung erfolgt“, betont Bultmann.

Neue Kunden gewinnen mit Großplakatwerbung

Neue Wege im Marketing beschreitet Rodenberg auch mit regionaler Großplakatwerbung und setzt damit auf eine der wohl effektivsten und



beliebtesten Werbeformen überhaupt. „Wussten Sie eigentlich, dass Plakatwerbung auf Platz 2 der werbewirksamsten Maßnahmen liegt?“,

so Lars Bultmann. „Aus der Marketingplanung eines Unternehmens ist sie deshalb nicht mehr wegzudenken“. Für seine Partnerbetriebe hat Rodenberg jetzt eine breit angelegte Kampagne entwickelt, die Anfang des Jahres 2011 bundesweit startet. Hierbei stehen acht verschiedene aufmerksamkeitsstarke Plakatmotive zur Auswahl, die sich mit Firmenlogo und Adresse des teilnehmenden Partners individualisieren lassen. Neben fertig gestalteten Plakaten kümmert sich Rodenberg

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Telefon 05731/768-0
Telefax 05731/768-180

E-Mail info@rodenbergmail.de
Internet www.rodenberg.ag

Blatt 3

aber auch um die komplette Abwicklung der Plakataktion, unterbreitet Vorschläge für geeignete Standorte und übernimmt die Buchung. „Die auffälligen Großplakate bieten unseren Absatzpartnern gute Chancen, ihren Bekanntheitsgrad zu erhöhen und damit neue Kunden zu gewinnen“, ist Bultmann überzeugt.

Professionelle Präsentation von Haustüren leicht gemacht

Für die Gestaltung repräsentativer Ausstellungsräume ist ein attraktives Präsentationssystem mindestens ebenso wichtig wie das Produkt selbst. Um seine Partnerbetriebe bei der wirkungsvollen und professionellen Präsentation von Haustüren zu unterstützen, bietet Rodenberg mit „EXPO-Concept“ ein neu entwickeltes flexibles Ausstellungssystem an. Die moderne und hochwertige Standkonstruktion aus Aluminium ermöglicht eine Vielzahl unterschiedlicher Aufstellvarianten. Ganz gleich, ob in Dreieck- oder U-Form: „EXPO-Concept“ passt sich flexibel allen Raumsituationen an und ist ebenso schnell aufgebaut wie abgebaut. Folglich kann der Kunde die Exponate jederzeit austauschen, seine Ausstellung beliebig umbauen oder sich mit „EXPO-Concept“ auch auf Regionalmessen präsentieren.

Zielgruppenorientiertes Marketing wird forciert

Der Marktführer Rodenberg sieht es als Verpflichtung an, mit professionellen Marketingunterlagen Maßstäbe zu setzen. Ziel sei es, die Kunden aktiv und auf besonders effiziente Weise in ihrer Beratungstätigkeit zu unterstützen, so Bultmann. Damit die Partner in der Lage sind, unterschiedliche Zielgruppen adäquat anzusprechen und dabei hochwertiger zu verkaufen, hat das Unternehmen eine Reihe neuer, auf spezielle Kundenkreise zugeschnittene Werbemittel aufgelegt. Für eine erfolgreiche Vermarktung der exklusiven Feng Shui-Haustürkollektion steht beispielsweise ein umfangreiches

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Telefon 05731/768-0
Telefax 05731/768-180

E-Mail info@rodenbergmail.de
Internet www.rodenberg.ag

Blatt 4

Verkaufsförderungspaket mit aufeinander abgestimmten Einzelmaßnahmen zur Verfügung. Es beinhaltet neben dem Feng Shui-Katalog mit integrierter Film-DVD auch individualisierbare Haustür-Displays, aufmerksamkeitsstarke Poster und Großflächenplakate sowie plakative Anzeigen für regionale Zeitungen.

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Telefon 05731/768-0
Telefax 05731/768-180

E-Mail info@rodenbergmail.de
Internet www.rodenberg.ag