

Porta Westfalica, Janvier 2011

Rodenberg perfectionne son soutien à la vente

Un catalogue marketing a été édité pour les partenaires commerciaux

Pour obtenir des résultats satisfaisants et durables dans la vente, les sociétés doivent présenter continuellement une gamme de produits et de prestations de service adaptée aux groupes cibles avec grand

professionnalisme sur le marché.

Ceci est valable également pour la vente de portes d'entrées haut de gamme. La société Rodenberg Türsysteme AG apporte son soutien à ses clients avec un programme de marketing très complet, qui une fois de plus vient d'être réactualisé et élargi. Le nouveau catalogue marketing vous offre un aperçu du large éventail de mesures à prendre

pour la publicité et des soutiens à la vente. En page 44, nos partenaires trouvent tout ce dont ils ont besoin pour l'aménagement de leurs showrooms, pour trouver des arguments de vente ou pour l'aménagement d'un site internet réussi.



La page d'accueil neutre pour un site internet bien fait

L'internet est devenu une source d'information indispensable pour les acheteurs potentiels de portes d'entrées. Il est donc d'une grande importance que chaque entreprise présente ses produits d'une façon parlante et claire sur internet. La page d'accueil neutre de Rodenberg

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Tel.: +49 5731/768-0
Fax: +49 5731/768-180

info@rodenbergmail.de
www.rodenberg.ag

Blatt 2

facilite à nos partenaires commerciaux l'extension utile de leur site internet et une conception encore plus attrayante. „Nous offrons ainsi à chaque client la possibilité d'intégrer nos pages internet directement sur leur page d'accueil“ dit Lars Bultmann, responsable marketing.

L'entreprise met ainsi toute la section produit du site Rodenberg en version neutre à la disposition du client, y compris les catalogues à feuilleter en ligne. « Pour le partenaire commercial, c'est une économie de temps et d'argent réels, car il n'a plus besoin de réactualiser les données et mettre de nouvelles photos. De plus, son site est toujours à jour, car la réactualisation des données se fait automatiquement à chaque fois qu'il y a des changements sur notre site », ajoute Bultmann.

Acquérir de nouveaux clients avec les grandes affiches publicitaires

Rodenberg donne une nouvelle orientation au marketing en faisant une campagne publicitaire régionale avec des grandes affiches et mise ainsi



sur l'une des formes publicitaires préférées et on ne peut plus efficaces. « Saviez vous que les affiches sont en 2^{ème} place des mesures les plus

efficaces? » demande Lars Bultmann. « On ne peut donc plus s'en passer dans la planification marketing d'une entreprise ». Rodenberg a développé pour ses partenaires commerciaux une grande campagne sur le plan national qui débute en janvier 2011. A ces fins, il y a au choix 8 différents motifs d'affiches qui attirent fortement l'attention et qui

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Tel.: +49 5731/768-0
Fax: + 49 5731/768-180

info@rodenbergmail.de
www.rodenberg.ag

Blatt 3

peuvent être personnalisés avec le logo et l'adresse des entreprises participantes. En plus de la conception complète des affiches, Rodenberg s'occupe aussi du déroulement complet de la campagne, fait des propositions pour les emplacements et s'occupe des réservations. Lars Bultmann assure : « Les grandes affiches donnent l'occasion aux partenaires commerciaux de se faire connaître et d'acquérir de nouveaux clients »

Une présentation professionnelle de portes d'entrées facilitée

Pour la conception de salles d'exposition représentatives, un système de présentation attrayant est tout aussi important que le produit lui-même. Pour aider les partenaires à faire une présentation intéressante et efficace de portes d'entrées, Rodenberg vient de développer un système flexible d'exposition appelé „Expo-concept“. La construction moderne et de qualité en aluminium permet d'exposer de différentes façons. Que l'on présente en triangle ou en U: EXPO-Concept s'adapte facilement à toutes les formes de pièces et se monte et démonte très rapidement. De ce fait, le client peut changer ses panneaux d'exposition aussi souvent qu'il le souhaite, refaire son showroom autrement ou aller exposer sur les salons avec ses cadres EXPO-Concept.

On accentue le marketing pour les groupes cibles

Le leader du marché se sent tenu de présenter des documents marketing exemplaires. « Le but, c'est de soutenir activement les clients d'une façon aussi efficace que possible dans leur fonction de conseiller », dit Bultmann. Pour que les partenaires commerciaux soient capables d'attirer différents groupes cibles et de vendre encore plus haut de gamme, l'entreprise a sorti une série de nouveaux supports publicitaires adaptés à une clientèle spéciale. Pour commercialiser avec

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Tel.: +49 5731/768-0
Fax: +49 5731/768-180

info@rodenbergmail.de
www.rodenberg.ag

Blatt 4

succès la collection exclusive de portes d'entrées Feng Shui, Rodenberg a mis à disposition un set complet de supports de vente. Il comprend non seulement un catalogue Feng-Shui avec un DVD, mais aussi des présentoirs de portes qu'on peut individualiser, des posters parlants et des grandes affiches, ainsi que la publicité dans les journaux locaux.

Rodenberg
Türsysteme AG
Osterkamp 3
D-32457 Porta Westfalica

Tel.: +49 5731/768-0
Fax: + 49 5731/768-180

info@rodenbergmail.de
www.rodenberg.ag