

Porta Westfalica im Januar 2010

Rodenberg setzt auf frauenspezifische Veranstaltungen

Kaufkräftige weibliche Zielgruppe im Visier

Frauen treffen heute rund 80% aller Kaufentscheidungen und geben bei der Renovierung der eigenen vier Wände den Ton an. Auch die Auswahl einer neuen Haustür liegt überwiegend in weiblicher Hand. Wer Frauen aber als Kundinnen gewinnen will, muss seine Marketingaktivitäten auf die Bedürfnisse dieser kaufkräftigen Zielgruppe ausrichten. Mit der „Langen Nacht der Türen“ zeigt der Füllungshersteller Rodenberg seinen Vertriebspartnern deshalb neue Möglichkeiten auf, um die Frau in ihrer Rolle als Entscheiderin gezielt anzusprechen.

Lange Nacht der Türen für weibliche Kunden



Frauen denken und handeln nicht nur anders als Männer, sie kaufen auch anders und lassen sich dabei vor allem von emotionalen Beweggründen leiten. Ihre wichtigsten Kaufmotive für eine Haustür sind

Schönheit, Prestige, Luxus und Exklusivität. Rodenberg setzt daher bei allen Marketingmaßnahmen auf eine emotional geprägte Kundenansprache, um die Partner vor Ort aktiv in ihrer Beratungstätigkeit zu unterstützen. Vom Premium-Katalog über die

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

Haustür-Fotomappe bis zum Glas- und Füllungsmusterkoffer stehen dem Verkäufer dafür mehr als vierzig verkaufsfördernde Maßnahmen zur Verfügung. Darüber hinaus sollen frauenspezifische Veranstaltungen in den Ausstellungsräumen der Partnerbetriebe für zusätzliche Aufmerksamkeit sorgen. Erfolgreich umgesetzt wird von Rodenberg-Partnern bereits die „Lange Nacht der Türen“, ein neu entwickeltes Veranstaltungsformat mit erlebnisorientierter Produktpräsentation. Das auf weibliche Kunden ausgerichtete Beratungsangebot in den Abendstunden berücksichtigt, dass Frauen beim Türenkauf andere Prioritäten setzen als Männer und vielmehr auch in Sachen Design, Farbe und Stil persönlich beraten werden



wollen. „Die lange Nacht der Türen eignet sich ideal zur emotionalen Ansprache potenzieller Käuferinnen und somit zur Kundenbindung“, erklärt Rodenberg-Vertriebsleiter Christian

Korfsmeier. „Kerzenlicht, Pianomusik, Prosecco, kleine kulinarische Köstlichkeiten und Türenpräsentationen bis Mitternacht schaffen eine Kaufatmosphäre wie sie wohl kein konventioneller Tag der offenen Tür bieten kann“. Effektvolle Lichtinszenierungen an der Außenfassade und in den Ausstellungsräumen tragen zur Wohlfühlatmosphäre bei. Mit zusätzlicher Akzentbeleuchtung lassen sich beispielsweise Blickfänge schaffen, um die Aufmerksamkeit der weiblichen Besucher gezielt auf kundinnengerecht gestaltete Türmodelle, Ausstattungsdetails und Gläser zu lenken. Von exklusiven Modellen aus der Colani-Kollektion über Füllungen mit floralen Motiven oder „CRYSTALLIZED™ – Swarovski Elements“ bis zu Modellen nach den Gestaltungsprinzipien

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

des „Feng Shui“ oder pflegeleichten Ganzglasfüllungen bieten sich dem Rodenberg-Partner die besten Voraussetzungen, um das Beratungsgespräch von Anfang an positiv zu beeinflussen. Bei der Organisation der Abendveranstaltung kann der Partnerbetrieb vor Ort auf die umfassende Unterstützung durch Rodenberg zählen und sich die leihweise Bereitstellung zusätzlicher Türexponate oder des mobilen Messestandes zunutze machen. Zudem bietet das Unternehmen eine Fülle aufeinander abgestimmter Werbematerialien bis hin zu Haustür-Displays und Glaspräsentern an. Während der Veranstaltung empfiehlt Rodenberg weitere Aktionen und Vorträge rund ums Wohnen und Einrichten wie auch zum Beispiel die Einbindung von Raumausstattern oder Feng Shui Beratern.



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