



PRESSEINFORMATION

VEKA Partner-Aktion 2009: Werben mit höchster Qualität

VEKA ist seit langem als Systemgeber mit höchsten Qualitätsstandards bekannt. Dieser Grundsatz spiegelt sich in der Positionierung „Qualität. Vertrauen. Sicherheit.“ wider, die sich nicht ausschließlich auf technische Aspekte wie die Profilqualität bezieht. Auch die partnerschaftliche Unterstützung der Verarbeiter, sowohl in produktionstechnischen Belangen wie auch unmittelbar in Marketing und Verkauf der fertigen Fenster haben seit jeher einen besonderen Stellenwert in Sendenhorst. Ein Beispiel dafür ist die VEKA Partner-Aktion.

Im Rahmen der jährlich stattfindenden Aktion stellt VEKA den Teilnehmern professionelle – und speziell auf Fensterhersteller zugeschnittene – Werbemaßnahmen zur Verfügung. In diesem Jahr entspricht VEKA einem vielfachen Kundenwunsch: „Wir wollen den Verbrauchern unsere Qualität näherbringen.“ Denn das diesjährige Thema der Aktion ist zugleich das beste Verkaufsargument der VEKA Verarbeiter: die RAL-A-Qualität der verwendeten Profilsysteme.

Beste Fensterqualität als Voraussetzung für beste Werte

Immer mehr Verbraucher erkennen die Möglichkeiten der Energieeinsparung durch moderne Hightech-Fenster. Die Tatsache, dass optimale Werte in puncto Langlebigkeit, Stabilität und Wärmedämmung aber nur mit Fenstern bester Qualität erreicht werden können, ist nun Gegenstand gleich mehrerer Kampagnen der diesjährigen VEKA Partner-Aktion.

Mit drei verschiedenen Gestaltungsvarianten stellt die VEKA AG ihren Partnern eine Fülle an unterschiedlichen Werbemaßnahmen zur Verfügung, die individuell zu einer eigenen Kampagne zusammengestellt werden können: Von augenzwinkernd-sympathisch bis sachlich und rein informativ ist für jede Zielgruppe und jeden Käufertyp etwas dabei.

Viel Werbung mit wenig Aufwand

Zu jeder Kampagne hat VEKA eine Auswahl an Werbemitteln entwickelt. Die Aktionsflyer, Anzeigenvorlagen sowie großformatigen Roll-up-Banner und Plakate für die Ausstellung werden mit farbigem Firmeneindruck individualisiert und können beliebig untereinander kombiniert werden. Darüber hinaus stellt der Systemgeber seinen

VEKA AG

Ein Unternehmen der Laumann Gruppe
Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
Telefon 02526 29-0
Telefax 02526 29-3710
www.veka.de

Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon 02526 29-4400 oder -4460
Telefax 02526 29-4990
E-Mail boermann@veka.com

Ansprechpartnerin: Barbara Oermann · Abdruck honorarfrei
Belegexemplar erbeten an: VEKA AG, Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit



PRESSEINFORMATION

Partnern die Produktionsdaten für alle drei Kampagnen sowie vorformulierte Anschreiben und Presstexte auf digitalem Datenträger zur Verfügung. Zu dem unterstützt das VEKA Marketing-Team die teilnehmenden Fensterhersteller bei Bedarf z. B. auch bei der Verteilung der Aktionsflyer mit Rat und Tat.

Die VEKA Partner-Aktion ermöglicht einerseits flexible und individuelle Werbung vor Ort, gleichzeitig wird über das gemeinsame Vorgehen im Verbund mit vielen anderen VEKA Partnern bundesweit und flächendeckend für RAL-A-Qualität geworben. So erweist sich die diesjährige Aktion erneut als ein wichtiger Baustein im bewährten Partner-Konzept der VEKA AG.

Für weiterführende Informationen rund um die VEKA Partner-Aktion 2009 steht das VEKA Marketing-Team gerne zur Verfügung.

VEKA AG

Ein Unternehmen der Laumann Gruppe
Dieselstraße 8
48324 Sendenhorst
Telefon 02526 29-0
Telefax 02526 29-3710
www.veka.de

Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Telefon 02526 29-4400 oder -4460
Telefax 02526 29-4990
E-Mail boermann@veka.com

356 Wörter, 2839 Zeichen zzgl. Headline



BU: Die VEKA Partner-Aktion stellt Qualität in den Mittelpunkt: Hier einige Beispiele der Werbemittel

Ansprechpartnerin: Barbara Oermann · Abdruck honorarfrei
Belegexemplar erbeten an: VEKA AG, Abt. Presse- und Öffentlichkeitsarbeit