



PRESSEINFORMATION

Erfolg der Partner steht im Fokus der Marktaktivitäten

VEKA Partner profitieren von der Partneraktion 2007

Das Thema Energiesparen schafft derzeit attraktive Absatzpotenziale und neue Möglichkeiten im Vertrieb von Fensterherstellern. Damit VEKA Partnerbetriebe diese Potenziale möglichst effizient abschöpfen können, werden sie 2007 von ihrem Systemgeber mit einer weiteren VEKA Partneraktion unterstützt. Die zentralen Bausteine des aktuellen Verbund-Werbekonzeptes sind eine Direct-Mailing-Aktion unter dem Motto „Klima schonen und Kosten sparen“ und eine CD-ROM zum Thema Energiesparen. Sie werden ergänzt um weitere Werbemittel wie Flyer oder individualisierbare Großflächenplakate im lokalen und regionalen Umfeld der Verarbeiter.

Bei der Mailing-Aktion kooperiert VEKA mit der Deutschen Post AG. Gezielt werden Eigentümer von Ein- oder Zweifamilienhäusern aus vorselektierten Potenziallisten angeschrieben. Die VEKA Partnerbetriebe brauchen nur anzugeben, in welchen Postleitzahlengebieten sie werben wollen, und der weitere Versand erfolgt automatisch an die ausgesuchten Adressen. Zahlreiche Fensterhersteller nutzen die professionelle VEKA Werbeunterstützung in Form einer individualisierbaren, vierseitigen DIN-A4-Broschüre, der XXL-Postkarte.

Attraktives Bonusmaterial erhöht Resonanz

Komfortabel per Antwortkarte konnten die Empfänger entweder direkt ein Beratungsgespräch vereinbaren oder kostenlos die neue VEKA Energiespar-CD-ROM mit persönlichem Energiesparrechner anfordern. Das Medium ist von VEKA speziell für diese Aktion entwickelt worden. Die CD-ROM bietet ein Programm zur Berechnung des Einsparpotenzials an Energiekosten, das durch einen Fensteraustausch entsteht. Daneben enthält sie viele interaktiv abrufbare Verbraucherinformationen zu Themen wie z. B. dem neuen Gebäudeenergiepass, staatlichen Fördermitteln und neuesten Fenstertechnologien. Mit der kostenlosen CD-ROM können die Partnerbetriebe professionell und umfassend auf die Anfragen potenzieller Kunden reagieren und diese informieren.

Gemeinsames Vorgehen reduziert Werbekosten

Das gemeinsame Vorgehen im großen Verbund zahlt sich für die Partner mehrfach aus. Nicht nur die überschaubaren

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

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



PRESSEINFORMATION

Investitionskosten für eine Aussendung in dieser Dimension überzeugen die Teilnehmer. Auch die umfassende Betreuung durch das VEKA Marketing-Team entlastet die Partnerbetriebe von der zeitraubenden Organisationsarbeit. Darüber hinaus bedeutet die regionale Positionierung als kompetenter Ansprechpartner rund um die Themen Energie sparen und Einbau neuer Fenster einen erheblichen Imagegewinn.

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

293 Wörter, 2.464 Zeichen zzgl. Headline



Bildunterschrift: Die 4-seitige Broschüre im Format einer „XXL-Postkarte“ informiert Hausbesitzer über die Möglichkeiten, mit aktueller Fenstertechnik Energie zu sparen.

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