



25.03.2014

## FRÜHLINGSGEFÜHLE WECKEN

Der Frühling kommt! Mit ihm lässt sich gerade als Lackierbetrieb offensiv werben. Lackaufbereitung, Unterbodenwäsche, Reifenwechsel, Autopflege: das Frühlingserwachen sorgt für zusätzliches Geschäft – wenn der Betrieb den Service aktiv bei Autofahrern anbietet.

### FINDEN SIE DIE PASSENDE WERBEFORM

Wer seine Kunden erreichen und neues Potential für seinen Betrieb gewinnen möchte, muss in Sachen Marketing optimal aufgestellt sein. Gut beraten ist deshalb, wer sich vor der Erstellung von werbewirksamen Maßnahmen wie Flyern, Zeitungsanzeigen oder persönlichen Mailings von einer professionellen Werbe- oder Kommunikationsagentur unterstützen lässt.

### MEHR PRÄSENZ VOR ORT DURCH ANZEIGEN

Wer etwa in der Lokalzeitung die Aufmerksamkeit auf seine Frühjahrsaktionen lenkt, kann neue Kunden gewinnen. Auf diese Weise sorgt der Betriebsinhaber gezielt für Aufmerksamkeit und spart Zeit. Tipp für die Umsetzung: Nutzen Sie die Anzeigenschaltung und platzieren Sie gleichzeitig einen Presstext über Ihr Unternehmen.

### PERSÖNLICHE ANSPRACHE IM MAILING

Kostenloser Hol- und Bringdienst, Kleinschadenreparatur oder Fahrzeugpflege: beim bereits bestehenden Kundenstamm kommt die persönliche Ansprache in Form von Mailings gut an. In den Anschreiben können Betriebe auf aktuelle Angebote hinweisen. Noch besser bleibt das Unternehmen beim Kunden im Gedächtnis, wenn es kleine Giveaways hinzufügt, die zur Aktion passen.

## INDIVIDUELL ZUGESCHNITTEN

Alle Marketingaktionen sollten individuell auf das Erscheinungsbild des Unternehmens abgestimmt werden. Damit der Betrieb beim Autofahrer die gewünschten Frühlingsgefühle weckt.

Andreas Löffler