

PRESSEMITTEILUNG

„Medientor“ öffnet neue Vertriebswege

neusta portal services bietet Marketingtool für Fachhandwerker

Bremen, Mai 2014. In wohl kaum einer anderen Branche spielt Mundpropaganda eine so entscheidende Rolle wie im Handwerksgewerbe. Außerdem weisen die meisten Betriebe einen hohen Anteil an Bestandskunden auf, die allerdings meist nur unzureichend oder gar nicht für neue Aufträge gewonnen werden. Häufigste Ursache: „Der Unternehmensinhaber ist zum Beispiel komplett ausgelastet, und die Kundenpflege kommt dadurch zu kurz“, sagt Volker Bloch, Geschäftsführer der neusta portal services GmbH. „Dabei erreichen Betriebe ihre Zielgruppen am besten über Marketingmaßnahmen. Diese benötigen aber einen gewissen zeitlichen und finanziellen Aufwand. Aufgrund dieser Problemstellung entstand bei der Cordes und Graefe-Gruppe die Idee zu Medientor.“ Mit diesem Marketingtool ergeben sich exklusiv für Kunden der GC-Gruppe neue Vertriebswege, die bislang wenig machbar und außerdem unerschwinglich erschienen.

Medientor umschreibt eine Vielzahl an Leistungen für Handwerker im Heizungs- und Sanitärbereich, die deren Außenauftritt und Kundenansprache unterstützen. „Wir bieten Fachhandwerkern für ein überschaubares Budget eine professionelle Außendarstellung. Diese entwickeln wir individuell und in Zusammenarbeit mit dem Unternehmer“, beschreibt Bloch die Grundidee. „Unsere Leistungen umfassen die Neuentwicklung oder Überarbeitung des Firmenlogos, die Erstellung eines professionellen Internetauftrittes sowie verschiedener Werbematerialien. Insgesamt bieten wir Fachinhalte aus der Branche für die Branche.“ Dabei wählt der Handwerker zwischen zwei Pauschalen mit unterschiedlichem Serviceumfang aus.

Zur Einrichtung benötigen Nutzer nur wenig Zeit, da Medientor intuitiv funktioniert. „Wir begleiten Kunden Schritt für Schritt und stehen ihnen jederzeit beratend zur Seite. Unser Motto lautet: ohne viel Aufwand die maximale Aufmerksamkeit generieren. Unsere Kunden investieren 30 Minuten für Angaben im Medientorportal und erhalten Werbung und dadurch Aufmerksamkeit für ein ganzes Jahr“, sagt Bloch.

Klare Ansprache an Bestands- und Neukunden

Große Konzerne wissen, dass kontinuierliche Kundenansprache eine langfristige Bindung an das Unternehmen gewährleistet. Heutzutage geschieht dies durch eine klare und durchdachte Internetpräsenz. „Klassische Werbemittel wie Flyer oder Grußkarten gehören ebenso dazu“, hält Bloch fest. „Denn nur auf diese Weise bleiben Verbraucher über neue Produkte und Dienstleistungen auf dem Laufenden. Viele Auftraggeber wissen beispielsweise nicht, dass der Handwerker, der bei Ihnen die Heizung wartet, auch moderne Filtertechnik anbietet.“



Von der Konzeption über die Erstellung bis zum Druck erstrecken sich die Leistungen Medientors. „Betriebe können zum Beispiel auch ihre Klienten durch Serviceanschriften zu Wartungsterminen oder neuen gesetzlichen Bestimmungen informieren. Durch diese lassen sich Bestands- und Neukunden gleichermaßen direkt ansprechen. Und auch zur Suche nach neuen Mitarbeitern eignen sich Flyer und Co.“, hält Bloch fest. „Optional bietet Medientor auch weitere Marketingmaßnahmen, wie die Beschriftung von Fahrzeugen oder auch die Erstellung von Imagefilmen, an.“

Weiterführende Informationen finden Sie unter:

www.medientor.de | www.neusta-ps.de

Über neusta portal services

Die neusta portal services GmbH entwickelt für Branchen, die nach dem Drei-Wege-Vertriebsprinzip (Großhändler – Einzelhändler – Endkunde) funktionieren. In enger Zusammenarbeit mit Großhändlern und Branchenexperten entstehen auf die jeweilige Branche zugeschnittene Marketingportale. Inhalte und Gestaltung von professionellen Kommunikationsmitteln werden für jeden Einzelhändler personalisiert erstellt, online zur Verfügung gestellt sowie gedruckt und versandt.

Pressekontakt:

neusta communications GmbH
Sebastian Adams
Konsul-Smidt-Straße 24
28217 Bremen
Telefon: +49 421 79 06 91
E-Mail: s.adams@neusta-communications.de