

ERFOLGSSTORY



Raphaël Wyss
Kommunikationspezialist, ewb

DMC-2016-003

«MIT DIREKTMARKETING ERREICHEN WIR UNSERE KUNDEN UND KUNDINNEN MIT ZIELGENAUEN ENERGIE-BOTSCHAFTEN.»

«Unser Kundenmagazin DIREKT ist eine umfassende Informationsbroschüre mit aktuellen Themen rund um die Energieversorgung. Es ist uns ein grosses Anliegen, nahe bei unseren Kundinnen und Kunden zu sein – sie stehen immer im Zentrum unserer Tätigkeiten. Wir sind nicht nur Energielieferant, sondern wollen auch in punkto Umwelt und Nachhaltigkeit aufklären und sensibilisieren. Die wichtigsten Themen von heute sind für uns: Energieeffizienz, Energiewende sowie erneuerbaren Energien.

Alle Stadtbernerinnen und Stadtberner beziehen ihren Strom von uns. Entsprechend ist es uns wichtig, dass sie alle unser Magazin DIREKT erhalten. Die unadressierte Direktwerbung eignet sich dafür bestens – damit erreichen wir sämtliche Haushaltungen in einem entspannten Werbewirkungsumfeld, nämlich zu Hause, und das in einem äusserst attraktiven Preis-Leistungs-Verhältnis.

Die vielen positiven Reaktionen bestärken uns in unserem Tun. Wir erhalten zahlreiche Feedbacks zu Fachartikeln und auf die Ratgeberseite mit Tipps und Tricks zur Steigerung der Energieeffizienz. Auch Response-Elemente wie Wettbewerbe finden grosse Beachtung. Immer wieder unterstützen wir auch Schulen und Lehrbetriebe bei der Behandlung von Energiefragen.

Die Direct Mail Company AG ist ein zuverlässiger und sympathischer Partner. Die persönliche und vertrauenswürdige Kundenberatung steht immer zur Verfügung und löst unsere Anliegen äusserst professionell.»

Kundenmagazin «Direkt»

- im Format A4-hoch
- in Deutsch
- ca. 87'000 Ex. pro Ausgabe

Zustellung

- 3 Zustellungen pro Jahr
- Versorgungsgebiet von Energie Wasser



Kundenmagazin «Direkt»

