

ERFOLGSSTORY



Stefan Rahm
Marketingfachmann, Adam Touring

DMC-2016-002

«ICH HABE GROSSES VERTRAUEN IN DIE DIRECT MAIL COMPANY. SIE BERATEN KOMPETENT UND REAGIEREN SEHR SCHNELL»

«Der Bereich Autoservice ist der am schnellsten wachsende Sektor. Trotzdem sind für uns «Frühling und Herbst» die wichtigsten Jahreszeiten, wenn es darum geht, möglichst viele Autofahrer und Autofahrerinnen zum Reifenwechsel in unsere Werkstätte zu bewegen. Deshalb ist das auch unsere «Hauptwerkzeit».

Mit Direct Mail Company streuen wir unsere Prospekte zielgenau um unsere Filialen herum – das ist möglich, weil das Zustellgebiet bis auf die Postleitzahlen hinunter definiert werden kann. So können Streuverluste vermieden werden.

Der Rücklauf wird mit einem internen System genau ermittelt. Im Prospekt sind Bons enthalten, welche für Reifenwechsel, aber auch für den Autoservice, eingelöst werden können – das ermöglicht uns eine genaue Statistik. Es ist immer wieder erstaunlich, wie viele dieser Bons eingelöst werden. Das ist schliesslich auch der Vorteil der Direktwerbung: sie ist genauestens messbar. Sobald der Prospekt in die Haushaltungen zugestellt ist, spüren wir das über die Frequenz in den Filialen und auf der Homepage.

Nebst Autoservice und Reifenwechsel hat sich Adam Touring auch bei weiteren Dienstleistungen einen Namen gemacht. Als Basiswerbung werden in den Filialgebieten Plakate und Inserate eingesetzt und diverse POS-Aktivitäten implementiert. Ich habe grosses Vertrauen in die Direct Mail Company. Sie beraten kompetent und reagieren sehr schnell. Profis eben, durch und durch.»

- Angebotsprospekt**
– im Format A4-hoch
– in Deutsch/Französisch/Italienisch
- Zustellung**
– 2 Mal pro Jahr
– in definierten Gebieten



A4-Angebotsprospekt