

Für eine einheitliche Markenpräsenz

26.06.2020, 12:14 | Industrie, Bau & Immobilien

Pressemitteilung von: *markilux*

Presseagentur: *concept3*



Christiane Berning, Leiterin Marketing & Business Development beim Markisenhersteller markilux

Der „Customer Service“ von markilux unterstützt Fachbetriebe im Marketing

Seit Jahren investiert markilux in das Wachstum und die Entwicklung des Unternehmens. Hierbei spielt vor allem das Marketing eine entscheidende Rolle. Mit seiner Kommunikationsstrategie treibt der Markisenhersteller den Erfolg der Marke und damit auch seiner Fachpartner voran. Seit Ende 2018 unterstützt der „Customer Service“ des Sonnenschutzexperten die Fachbetriebe nun auch bei deren regionaler Werbung. Bisher nahmen schon viele Betriebe dieses Angebot laut markilux mit Erfolg in Anspruch.

Ob Image-Kampagne, Radiowerbung, Social Media oder Onlinewerbung und Pressearbeit, Markisenspezialist markilux nutzt schon seit Jahren einen Mix aus verschiedenen Marketinginstrumenten und Medienkanälen, um seine Endkunden zu adressieren. Gleichzeitig unterstützt das Unternehmen seine Fachpartner mittels Verkaufsfaktionen, POS-Materialien, Print- und Onlinebroschüren, diversen Online-Tools auf der Unternehmenswebsite sowie einer 3D App im Vertrieb. Ende 2018 kam schließlich der „Customer Service“ als weiteres Marketinginstrument hinzu. Ein dreiköpfiges Team kümmert sich seither darum, die Fachbetriebe bei deren regionaler Werbung als Dienstleister zu unterstützen.

Individueller Service für Fachpartner

Christiane Berning, Leiterin der Abteilung Marketing und Business Development, freut sich über die rege Nachfrage des Service: „Bisher haben wir schon eine ganze Reihe an Projekten zusammen mit unseren Kunden auf den Weg gebracht. Wir beraten sehr individuell, welche Werbematerialien in den Verkaufsräumen - also am Point of Sale - sinnvoll sind. Ferner bieten wir fertige Anzeigenmotive auch zum Download an, die nur noch mit dem Logo des jeweiligen Fachbetriebs zu branden sind. Und wer möchte, kann unseren Grafikservice nutzen, um zum Beispiel Anzeigen individuell anpassen zu lassen.“ So ließen sich zudem Flyer, Prospekte und Einleger in gedruckter oder digitaler Version personalisieren.

Die Firmenmarke gezielt aufbauen

Die Marketingexpertin ist sich sicher, dass der „Customer Service“ die Handwerksbetriebe vor allem während der

Hochsaison im Frühjahr entlastet und das regionale Marketing professionell stärkt. Sie erklärt: „Unsere Fachpartner haben teilweise schlicht keine Zeit, sich um die eigene Vermarktung zu kümmern. Doch nur so gewinnt man neue Kunden. Nur so baut man die Firmenmarke und folglich die Produktmarke auf.“ Ein einheitlicher Markenauftritt und zusätzliche Werbung sind somit das strategische Ziel dieses speziellen Service von markilux. Gemeinsam mit einer Partner-Agentur bietet das Unternehmen seinen Fachkunden dazu außerdem den Aufbau zeitgemäßer Websites als Dienstleistung an. Ebenso wie das Organisieren von Direktwerbeaktionen und von Hausmessen oder sonstigen Werbeveranstaltungen. Um die Fachbetriebe regelmäßig über Angebote des „Customer Service“ auf dem Laufenden zu halten, gibt es seit Anfang des Jahres einen extra Newsletter. „Hiermit bringen wir uns immer mal wieder in Erinnerung“ sagt Christiane Berning. Denn gutes Marketing brauche Kontinuität und daran möchte das Service-Team auch in Zukunft mit den Fachbetrieben arbeiten.

Weitere Infos finden Sie auf der Website von markilux: markilux.com

markilux steht für Design Made in Germany, innovative Entwicklungen und exzellente Qualität im Markisenmarkt. Seit 1972 werden am Standort im westfälischen Emsdetten Terrassen-, Wintergarten- und Fenstermarkisen gefertigt. Die hochwertigen Produkte werden über Fachpartner im In- und Ausland vertrieben. Rund 1.000 ausgewählte Betriebe sichern hierbei die hohen qualitativen Standards bei der Montage der Markisen.

Portrait

.

News-ID: 1092283 • Views: 301 (Stand: 30.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1092283/Fuer-eine-einheitliche-Markenpraesenz.html>