

# Klasse statt Masse

## Die Premium Küchen AG lädt zum Kaffeepausch



Für die Händlergewinnung liessen sich Premium Küchen und die Agentur Eugster Kommunikation gleich vom Produkt selber inspirieren: Küchen mit erstklassigem Design und von höchster Qualität, angesiedelt im oberen Preissegment. Denn exklusiv und hochwertig präsentiert sich auch die unkonventionelle «Einladung zum Kaffeegespräch».

90% folgten der Einladung zum Gespräch bei Kaffee und Kuchen – der wichtigste Schritt bei der Akquisition neuer Handelspartner. Denn bis dahin vorzustossen, stellt angesichts der stark umworbenen Händler die grösste Hürde dar. Danach sprechen das Produkt und die Leistungen von Premium Küchen für sich. Das erste Einladungsmailing kommuniziert nicht nur die Vorteile für den Händler bei einer Zusammenarbeit, sondern es liefert einen «Nutzen» auch gleich mit: in Form einer klassischen italienischen Kaffeemaschine.

Exklusiv in der Aufmachung ist auch das Nachfassmailing. Es widerspiegelt mit den verschiedenen Kaffeearten die Vielfalt der SieMatic-Küchen und lädt die Zielpersonen erneut zum «Käfele» ein. Die beiden aussergewöhnlichen Mailings sind in der Tagespost der Empfänger bestimmt nicht untergegangen.

Trotzdem blieben die Reaktionen vorerst aus. Erst die telefonische Nachfassaktion brachte die positive Überraschung zu Tage: 9 von 10 Zielpersonen nahmen die sympathische Einladung an! Die Herausforderung in der Realisation/Produktion lag in der kleinen Auflage und in der umfangreichen Handarbeit bei der Konfektion. «Da braucht's schon Qualitätsfanatiker», so René Eugster von Eugster Kommunikation AG, und Thomas Briner, Geschäftsführer der Premium Küchen AG, SieMatic Schweiz, ist überzeugt: «Die Kosten sind hoch. Aber nur auf originelle Art ist es möglich, das Interesse zu wecken und die Bereitschaft für ein ehrliches und offenes Gespräch zu gewinnen.» Als Tipp verrät er: «Seien Sie anders als die anderen. Ich glaube, dies ist eines der Erfolgsrezepte.» Und René Eugster ergänzt: «Be different or die!»

<b>Absender</b>	Premium Küchen AG, SieMatic Schweiz
<b>Ziel</b>	Gewinnung von neuen Handelspartnern an strategisch wichtigen Standorten
<b>Umsetzung</b>	3-stufige Kampagne 1. Stufe: Versand einer Kaffeemaschine mit persönlicher Einladung für ein Kaffeegespräch 2. Stufe: Versand von vier erlesenen Kaffeearten mit einer weiteren Einladung zum Gespräch bei Kaffee und Kuchen 3. Stufe: telefonische Nachfassaktion
<b>Zielgruppe</b>	Küchenanbieter in der Schweiz, die bereits Markenprodukte anbieten, über Erfahrungen im Marktsegment der SieMatic-Küchen (hohe Qualität, hohe Preisklasse) verfügen und an strategisch wichtigen Standorten lokalisiert sind
<b>Auflage</b>	1. Stufe: 100 Exemplare 2. Stufe: 70 Exemplare
<b>Ergebnis</b>	Kaum Rücklauf, dafür 90% Terminvereinbarungen und sehr positives Feedback beim telefonischen Nachfassen. Gute Chancen, neue Handelspartner zu gewinnen
<b>Agentur</b>	Eugster Kommunikation AG, Rorschacherberg

12.2009 (PM)