



POSMARKETING

FALLBEISPIEL

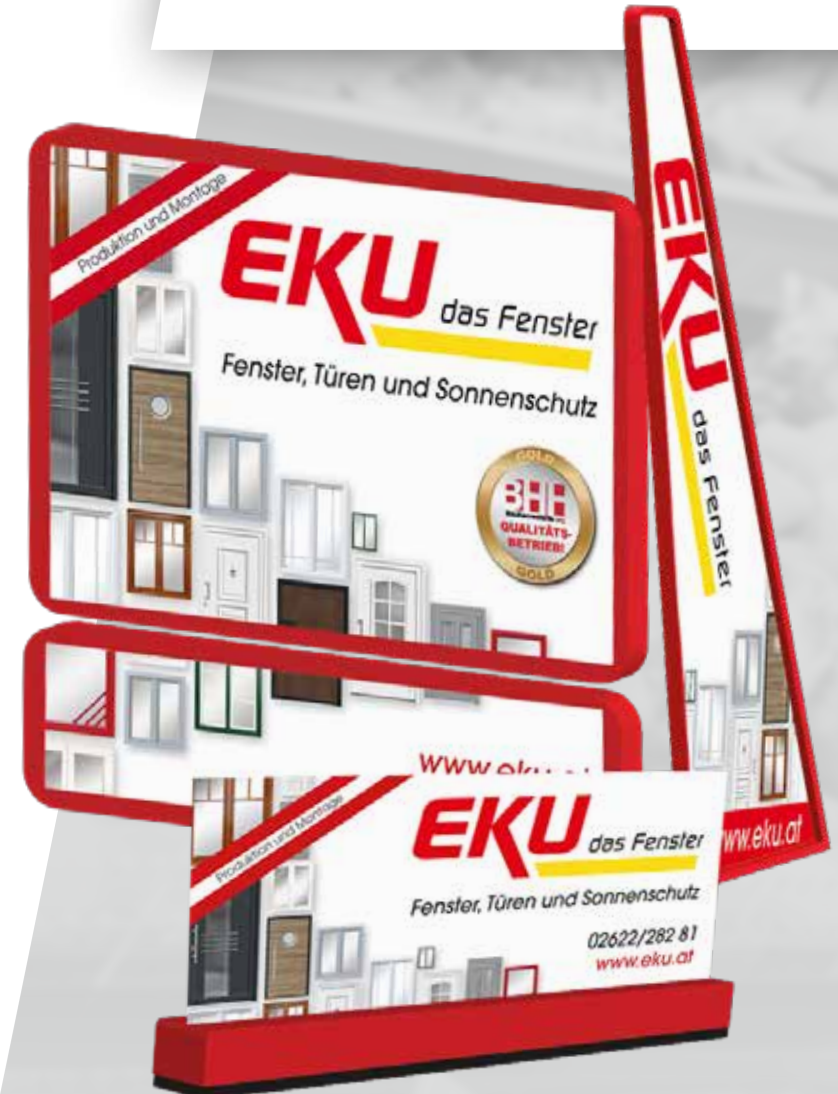
GESCHÄFTSERFOLG DURCH KUNDENFREQUENZ

Herausforderung Zielgerecht und effektiv ohne Streuverluste in der Region dauerhaft präsent sein und somit die Marke stärken.

Ziel Markenbekanntheit und Mundpropaganda in der Region steigern und somit Neukunden ausbauen.

EKU *das Fenster*

Fenster, Türen und Sonnenschutz





POSMARKETING

DIE AUSFÜHRUNG

Mitbewerberausschluss: Der Kunde wirbt Branchenexklusiv in allen gebuchten Märkten.

Mobil POS ter	160 Werbeflächen 90 Werbeflächen 40 Werbeflächen	INTERSPAR SCS 3 x EUROSPAR (je 15 EKW) 2 x SPAR (je 10 EKW)
Mobil POS ter PLUS	160 Werbeflächen	INTERSPAR SCS
Shopping POS ter	160 Werbeflächen	INTERSPAR SCS
Cash POS ter	Belegung an allen Kassen Belegung an allen Kassen Belegung an allen Kassen	2x INTERSPAR 3x EUROSPAR SPAR

DAS ERGEBNIS

Durch die optimale Auswahl der Standorte und die hohe Kundenfrequenz in den Märkten ist die Dienstleistung und der Name des Kunden 6 Tage die Woche 12 Stunden am Tag in seinem Einzugsgebiet sichtbar und präsent. Durch die wiederholten Kontakte mit der Zielgruppe, die mehrmals die Woche zum Einkaufen geht, entsteht hier die perfekte Grundlage für eine starke Mundpropaganda in der Region.





POSMARKETING

GESCHÄFTSERFOLG DURCH KUNDENFREQUENZ

POSMarketing GmbH

Hoferweg 269a

A-5440 Golling

T. +43 6244 57570

office@pos-marketing.at

www.supermarktwerbung.at

www.froot-group.com

FROOTGROUP

