

Neue Auftrags-Werbefolder

Köln, 14. November 2014

Der ZVDH PR-Ausschuss und der Beirat der Aktion DACH überarbeiten zurzeit die bekannte Serie der Auftrags-Werbefolder. Zug um Zug werden die bisherigen Broschüren neu gestaltet und getextet. Sie können dann in einem modernen und frischen Layout von den Mitgliedsbetrieben verwendet werden.

Der rationale Kunde existiert nicht

Wichtig war bei der Neugestaltung der Flyer, Erkenntnisse aus der Gehirnforschung umzusetzen. Das bedeutet, die Kundenansprache erfolgt deutlich emotionaler, sowohl in der Bildsprache als auch bei den Texten. Der Nutzen, den der Kunde hat, steht noch mehr im Vordergrund. Bekannt unter dem Terminus „limbic sales“ (= emotionales Verkaufen) wird versucht, das richtige Verhältnis von emotionaler und rationaler Kundenansprache zu finden. Denn, so zeigen die Forschungsergebnisse, die Kaufentscheidung für ein Produkt läuft nicht bewusst ab, sondern auf einer unbewussten Ebene: Das limbische System emotionalisiert die Entscheidungen, bevor das Großhirn, die Vernunft, in Aktion tritt.

Was steuert den Menschen?

Da das limbische System die eigentliche Entscheidungszentrale ist, muss man wissen, welche Einflüsse hier eine Rolle spielen. Der Mensch wird neben seinen Grundbedürfnissen – Essen, Trinken und Schlafen – vom Streben nach Sicherheit, Macht und neuen Reizen gesteuert. Je nach Ausprägung ergeben sich dadurch unterschiedliche Kundenprofile: Die Bewahrer gehen mit ihrem Produkt lieber auf Nummer Sicher, sie wollen ein Rundum-Sorglospaket. Garantien, Qualität und schnelle Abwicklung sind ihnen wichtig. Der Statusbewusste will sich hervorheben und seine Individualität betonen: Er ist gut versorgt mit den neuesten Produkten und exklusiven Angebo-

ten, VIP-Service inklusive. Der kostenbewusste Kunde achtet auf finanzielle Vorteile und Zusatznutzen. Rentabilität, Rabattaktionen sowie Hinweise auf staatliche Förderungen begünstigen seine Entscheidung.

Bilder überzeugen

Die Verwendung von emotionalen Bildern unterstützt die unbewusste Kaufentscheidung. Gezeigt werden Menschen, die sich wohl fühlen in ihrem Haus, Bilder die Ruhe, Behaglichkeit und Frieden ausstrahlen.



Drei neue „limbische“ Flyer stehen ab sofort bereit:

1. „Steildach“ (Bestellnr. 354)
2. „Außenwandbekleidungen“ (Bestellnr. 353)
3. „Flachdach für gewerbliche Kunden“ (Bestellnr. 359)



Bestellt werden kann per Fax oder E-Mail an die Adresse des ZVDH in Köln. Die neuen Folder sind über den Online-Shop (interner Bereich für Mitglieder des ZVDH) zu beziehen. Im Laufe des Jahres 2015 erscheinen weitere Folder der neuen Serie und ersetzen so nach und nach die bisherigen Ausgaben.

Herausgeber:

Zentralverband des Deutschen Dachdeckerhandwerks e.V., Fritz-Reuter-Straße 1, 50968 Köln
☎ 0221-398038-0 📠 0221-398038-99 E-Mail zvdh@dachdecker.de Internet www.dachdecker.de
Verantwortlich: Claudia Büttner