

WELLA SALON MARKETING

Mein Erfolg. Einfach bestellt.

40% Rücklauf durch Flyer!

„Besonders grafisch, sind die Werbemittel sehr schön aufgebaut.“



Mein Steckbrief

Friseur: Laura Langner
Salon: Cutline by Laura Langner
Ort: Grünstadt
Lage und Ort: Fußgängerzone, Kleinstadt
Bedienplätze: 5
Zeitraum: Mitte September – Ende Dezember

Meine Aktionen:

- Neukunden Gewinnung
- Neueröffnung meines Salons

Bestellte Werbemittel:

- Flyer
- Anzeige
- Empfehlungskarte
- Terminkarte

Meine Investition für gesamte Aktionen:

- ca. 625 Euro

Mein Erfolg:

- 1.000 Neukunden (40%) durch Flyer
- Gelungene Neueröffnung

Das Interview zum Werbeerfolg

Wella Salon Marketing (WSM): Sie haben sich für die Durchführung Ihrer Werbeaktion mit Wella Salon Marketing (WSM) entschieden – warum?

Laura Langner: Ich wollte bei der Werbung professionelle Unterstützung. Ich benutze ausschließlich Wella Produkte und um diese klare Linie fortzuführen, habe ich mich für die Werbemittel entschieden.

WSM: Wie sind Sie auf das WSM aufmerksam geworden?

Laura Langner: Meine Außendienstmitarbeiterin hat mich darüber informiert und ich konnte mir auf dem Online-Portal einen ersten Eindruck davon machen.

WSM: Welche Werbemittel kamen bei Ihnen zum Einsatz?

Laura Langner: Die Flyer, welche ich in ausgesuchten Wohngebieten verteilen ließ. Weiter noch eine Zeitungsanzeige und die Empfehlungskarte.

WSM: Und haben Sie Ihre Ziele erreicht für die Neueröffnung?

Laura Langner: Ja! Die Flyer sind für meine Neueröffnung sehr gut angekommen und ich habe eine tolle Rückmeldung bekommen. 2.500 Stück hatte ich verteilt und 1.000 Kunden kamen aufgrund der Flyer zu mir in den Salon.

WSM: Wie fallen die Reaktionen Ihrer Kunden auf die Aktionen aus?

Laura Langner: Ganz toll! Besonders grafisch, sind die Werbemittel sehr schön aufgebaut.

WSM: Sie haben für die Aktion rund 625 Euro ausgegeben. Hat es sich gelohnt?

Laura Langner: Ja, auf jeden Fall!

WSM: Was war Ihrer Meinung nach ausschlaggebend für den Erfolg der Werbeaktion?

Laura Langner: Die Flyer, durch die gezielte Verteilung in der Region!

WSM: Was würden Sie anders oder noch besser machen wollen?

Laura Langner: Ich würde alles wieder genauso machen. Um den Wiedererkennungswert zu steigern, habe ich mir einen Care Innenbanner bestellt und deswegen werde ich bei den nächsten Werbemitteln mit dem Design Care arbeiten.

WSM: Wie beurteilen Sie WSM insgesamt und die Betreuung durch die Werbeberater bei Ihren Aktionen?

Laura Langner: Mit dem Ergebnis war ich sehr zufrieden!