

# WELLA SALON MARKETING

## Mein Erfolg. Einfach bestellt.

### Die Erinnerungskarten bringen echten Erfolg!

„Laut meiner Hochrechnung hat mir die Aktion 8.000 Euro gebracht!“



#### Mein Steckbrief

**Friseur:** Rita Liebhart  
**Salon:** Intercoiffeur Liebhart  
**Ort:** Pulheim  
**Lage und Ort:** Innenstadtlage in einer Kleinstadt  
**Bedienplätze:** 11  
**Zeitraum der Aktion:** 01.10.-31.11.2010

#### Meine Aktion:

- Bestandskunden wieder gewinnen

#### Bestellte Werbemittel:

- 935 Erinnerungskarten

#### Meine Investition für gesamte Aktion:

- ca. 595 Euro

#### Mein Erfolg:

- seit Aktionsbeginn sind 59 Kunden in den Salon gekommen
- überdurchschnittlich gute Rücklaufquote von 6,3%
- ein Umsatzplus von 2.791 Euro

#### Das Interview zum Werbeerfolg

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

**Rita Liebhart:** Mich hat die Gestaltung und die einfache Umsetzung angesprochen.

**WSM:** Welche Werbemittel kamen bei Ihnen zum Einsatz und wie?

**Rita Liebhart:** Ich habe die Erinnerungskarte an ehemalige Kunden per Post versandt. Wir haben 935 Karten verschickt an Kunden die mindesten seit 6 Monaten und maximal seit 1 Jahr nicht mehr bei uns waren.

**WSM:** Und haben Sie Ihre Ziele erreicht?

**Rita Liebhart:** Ja! Wir haben tatsächlich 59 der angeschriebenen Kunden für uns zurück gewinnen können!

**WSM:** Wie fallen die Reaktionen Ihrer Kunden auf die Aktion aus?

**Rita Liebhart:** Also die Reaktionen der Kunden waren klasse. Sehr gut angekommen ist, die persönliche Ansprache und der Gutschein in Höhe von 10 Euro.

**WSM:** Sie haben für die Aktion rund 595 Euro ausgegeben. Würden Sie sagen, die Investition hat sich gelohnt?

**Rita Liebhart:** Ja, auf jeden Fall! Das lässt sich ganz einfach rechnen: ich habe 935 Karten verschickt, davon sind 59 Kunden in meinen Salon gekommen. Das entspricht 6,3%. Das sind ca. 2.791 Euro Umsatz. Aufs Jahr gesehen, wenn man die Besuchshäufigkeit bedenkt sind es 14.517 Euro mehr Umsatz. Abzüglich Einsatz und den Gutscheinen erziele ich sicher 8.000 Euro mehr.

**WSM:** Planen Sie weitere Werbeaktivitäten?

**Rita Liebhart:** Ja! Wir haben die Weihnachtsaktion mitgemacht. Ich werde auf jeden Fall mehr mit Nachlass auf Dienstleistungen arbeiten. Und in einem halben Jahr wiederhole ich die Aktion mit den Erinnerungskarten.

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

**Rita Liebhart:** Wie gesagt, den Zeitraum hätte ich gleich ein wenig größer wählen können.

**WSM:** Abschließend, wie beurteilen Sie die Betreuung durch das Wella Salon Marketing-Team?

**Rita Liebhart:** Also ich muss mal sagen die Betreuung durch die Werbeberater finde ich gut. Wenn ich um einen Rückruf bitte, bekomme ich diesen. Toll finde ich, dass man so viele Maßnahmen für alle Ziele machen kann.