Presse-Information

Frauen im Fokus: hagebau Vertriebssystem

FTT-Profi bringt neues Lifestyle-Magazin heraus

80-seitiges Journal mit einer Auflage von 90.000 Exemplaren

Soltau, 7. August 2014. **Zusätzliche Kaufimpulse will das hagebau Vertriebssystem FENSTER-TÜREN-TORE-Profi mit seinem neuen 80-seitigen Kundenmagazin „Fenster-Türen-Tore Journal“ wecken. Inhaltliche Vielfalt und Abwechslung in Form von redaktionellen Berichten, Interviews zu interessanten Themen, aber auch Produktseiten mit Modellbeispielen sollen den Kunden emotional ansprechen und so für eine längere Verweildauer beim Kunden zu Hause sorgen. Das „Fenster-Türen-Tore Journal“ erscheint in der Erstauflage von rund 90.000 Exemplaren und wird bundesweit an allen 58 FTT-Profi-Standorten kostenlos an Endverbraucher abgegeben.**

„Während herkömmliche Werbeprospekte und Kataloge den Endkunden zu einem Zeitpunkt erreichen, an dem er bereits entschlossen ist, sein Projekt zu realisieren, inspiriert das neue Journal schon im Vorfeld“, zeigt Andreas Frey, hagebau Vertriebsmanager FTT-Profi, die Vorteile der Neuerscheinung auf. „Die zusätzlichen Berichte und Interviews, zum Beispiel der Weg vom Baum im Wald bis zur fertigen Innentür, geben dem Kunden interessante Hintergrund-Informationen rund um das Sortiment der FTT-Profis und laden immer wieder zum Nachlesen ein.“

Das „Fenster-Türen-Tore Journal“ setzt wirksame Anreize zur Modernisierung und bietet den angeschlossenen FTT-Profi-Fachhändlern die Möglichkeit, eine kaufkräftige Zielgruppe anzusprechen.

Aktuelle Studien haben ergeben, dass vor allem die Frau oft der Initiator zur Renovierung und Modernisierung rund um das Eigenheim ist, wodurch sie auch im Fokus der Ansprache des neuen Magazins steht. Die Gestaltung im Lifestyle-Charakter soll die Herrin des Hauses begeistern und Lust auf mehr machen: „Schau mal, das wünsche ich mir für unser Haus auch.“

Um diesen Effekt zu erreichen, setzt das Magazin auf emotionale Bilder und ansprechende Reportagen und Interviews. „So wird das in der Regel technisch geprägte Thema Bauelemente mit Geschichten und Interviews auf eine interessante und emotionale Ebene gehoben, die Spaß macht, entdeckt zu werden“, betont Frey. Für eine weitere Attraktivitätssteigerung des Magazins sorgt ein Gewinnspiel im Heft. Als Preis winkt ein moderner Tablet-PC.

Die vier Seiten in der Journalmitte sind für den FTT-Profi-Fachhändler reserviert. Diesen Raum kann der hagebau Gesellschafter nutzen, um seine Kompetenz und seine Serviceleistungen vor Ort vorzustellen. Ein eigens entwickelter Präsenter ermöglicht es, das neue Heft am Standort optimal in Szene zu setzen.

2.604 Zeichen



Neu erschienen: das Lifestyle-Magazin „Fenster Türen Tore Journal“ des hagebau Vertriebssystems FTT-Profi.

Foto: hagebau (Abdruck honorarfrei)

**hagebau Gruppe**

1964 gegründet ist die hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG eine durch heute rund 360 rechtlich selbstständige, mittelständische Unternehmen im Fach- und Einzelhandel getragene Kooperation. Der hagebau Gruppe sind mehr als 1.600 Standorte in Zentraleuropa (Deutschland, Österreich, Schweiz, Luxemburg, Frankreich und Belgien) angeschlossen. Mit einem zentralfakturierten Nettoumsatz von 5,69 Milliarden Euro (2013) nimmt die hagebau Gruppe einen Spitzenplatz in der Branche ein. Der Fachhandel bedient unter der (Kann-)Marke hagebau die Bereiche Baustoffe, Fliese/Naturstein und Holz (primär B2B). Der Einzelhandel, dem mittelständische Unternehmen über die 100-prozentige hagebau Tochter ZEUS Zentrale für Einkauf und Service GmbH & Co. KG der Gruppe angeschlossen sind, ist mit den Marken hagebaumarkt, Floraland und Werkers Welt im standortgebundenen B2C-Markt aktiv. Mit dem Joint Venture baumarkt direkt der hagebau mit der Otto Group Hamburg deckt die Verbundgruppe auch den B2C-Onlinehandel ab. Die Zentrale der Kooperation hat ihren Sitz in Soltau. Mit etwa 800 Mitarbeitern erbringt diese zahlreiche Dienstleistungen für die angeschlossenen mittelständischen Handelshäuser, insbesondere in den Bereichen Einkauf, Vertrieb, Systeme, Logistik, Marketing und Finanzberatung. Damit wird das Tagesgeschäft der selbstständigen mittelständischen Handelshäuser umfassend und kostenoptimiert unterstützt.

Pressekontakt:

Dr. Ralph Esper

hagebau Handelsgesellschaft für Baustoffe mbH & Co. KG

Leiter Unternehmenskommunikation

Celler Str. 47

29614 Soltau

Telefon: +49 5191 802-766

Telefax: +49 5191 98664-766

E-Mail: ralph.esper@hagebau.com

Internet: www.hagebau.com