

PRAXISREPORT

ZUFRIEDENHEIT

DENKEN. GESTALTEN. DRUCKEN.



Wer
Waren oder **Dienstleistungen**
anbietet,

soll sich immer wieder bewusst werden, was seinen

WUNSCHKUNDEN

zufrieden macht!

PROJEKT „ROBOTERTAUGLICH“

Die Firmen Hailo und Brockhaus verbindet eine jahrelange Partnerschaft. Daher war es nicht ungewöhnlich, dass Hailo mit einer besonderen Aufgabe an uns herantrat: „Wir benötigen eine Bedienungsanleitung, die vollautomatisch von einem Roboterarm entnommen, positioniert und am Produkt angebracht werden kann.“ Selbstverständlich musste die Anleitung gut aussehen, und Hailo als Markenhersteller hochwertiger Produkte achtet auf Lieferfähigkeit in hohen Stückzahlen.



Das bedeutet für Brockhaus: Drucken und Falzen des großen Produkts auf ein handliches Format. Folieren und Einschrumpfen jedes Exemplars. Entwicklung eines Karton-Trays mit Inneneinteilung, stückgenaue Befüllung. Bei einem Besuch im Werk konnten wir uns persönlich überzeugen: „Die ge-

meinsam mit Brockhaus entwickelte Lösung hat die Startphase gut überstanden und bewährt sich heute im täglichen Einsatz. Die gewonnenen Erkenntnisse konnten auf andere Bereiche übertragen werden.“ Vielen Dank an Hailo. Die Zusammenarbeit hat uns viel Freude bereitet.

MARKTERFOLG DURCH ZUFRIEDENHEIT

Erfolgreiche Unternehmen haben **gute Produkte**. Und sie haben einen vitalen, sorgfältig durchgeführten **Markenauftritt**.

Damit sich Ihre unternehmerische Leistung am Markt durchsetzen kann und Sie Ihren **Markterfolg** verbessern können, brauchen Sie Ausdauer und eine gute Strategie. Wir haben die Zufriedenheitsstrategie.

ZUFRIEDENHEITSSTRATEGIE

- ✓ **Zufriedenheit aller Beteiligten**
vom Lieferanten bis zum Endverbraucher
- ✓ **Erwartungen erfüllen und übertreffen**
- ✓ **Stimmigkeit aller Details**
von der Werbung über die Verpackung und Produktbeschreibung bis zur Betreuung nach dem Kauf

“Sorgen Sie für die Unverwechselbarkeit Ihrer Marke und damit für eine hohe Wiedererkennbarkeit und eine entsprechende Dominanz auf dem Markt.

Stephan Schmidt – Grafik



WO LICHT DEN UNTERSCHIED MACHT

Visuelles Marketing – das ist die Kernkompetenz von Jens-Henrik Hübner aus Haltern am See. Überall dort, wo sich potentielle Käufer aufhalten, können Unternehmen in eleganter Weise mit den Präsentationssystemen von HÜMA auf ihre Produkte aufmerksam machen.

Das 2016 gegründete Unternehmen war auf der Suche nach einem durchdachten Corporate Design im Print- und Webbereich. Brockhaus entwickelte daraufhin die aufmerksamkeitsstarke Geschäftsausstattung und den Webauftritt.



Wir wünschen Jen-Henrik Hübner und seinem Team viel Erfolg!
Die Referenzen können sich schon sehen lassen ...

www.huema.eu

” Wer vielleicht denkt, dass man beim Dillenburger Brockhaus „nur“ druckt, liegt komplett falsch. Konzeption und Design sowie die Erbringung digitaler Dienstleistungen runden das Angebotsportfolio des Medien-Profis ab. Das Unternehmen bietet damit relevanten Nutzen für meine Firma, die in der Vermarktung moderner Präsentationssysteme (Digital Signage-Lösungen in Form von hochwertigen Informationsstelen und Bildschirmen) ihren Schwerpunkt hat. Ich bin froh, mit Brockhaus einen Partner an meiner Seite zu haben, der mehr als nur sein Kerngeschäft beherrscht und seine Kunden im Zeitalter der Digitalisierung nachhaltig begleiten kann.

Jens-Henrik Hübner, Geschäftsführer HÜMA | visuelles Marketing e.K.

ZUFRIEDENHEIT



DENKEN. GESTALTEN. DRUCKEN.

PRINTWERBUNG WEITER IM AUFSCHWUNG

(j.brockhaus) Während die Werbungsausgaben im Internet mit -4,6 % deutlich sinken, boomt der Markt für Printwerbung. Der Zuwachs betrug im Jahr 2016 + 2,6 %. Dies gilt nicht nur für den traditionell sehr starken Markt in Deutschland, sondern auch in Europa und weltweit. So war das letzte Quartal 2016 für Amerikas Printmedien das stärkste seit 1996. Woran liegt dieser positive Trend, der zu dem momentanen Internethype gar nicht passen will?

Fachleute der Werbewirtschaft haben herausgefunden, dass im klassischen Verkauf wie im Online-Vertrieb Drucksachen die höchsten Umsatzsteigerungen bringen. Der Kunde entscheidet sich gerne aufgrund eines Angebotes in Katalogen, der Außenwerbung, Zeitungs – und Fachmagazinwerbung, auch wenn er den Kauf im Internet tätigt. Anzeigen im Internet spielen eine untergeordnete Rolle. Eine Studie konnte belegen, dass 20 % von online getätigten Kaufentscheidungen durch gedruckte Werbung generiert wurde. Print punktet mit Seriosität, Wertigkeit und Haptik.

(Quellen: Druck&Medien 01/2017; pers. Recherche)

PRODUKTPRÄSENTATION

PROFESSIONELLE VERKAUFSUNTERLAGEN FÜR HAUSTÜREN

Das war die Aufgabenstellung: Eine ansprechende Broschüre für die Haustürmodell-Präsentation erstellen plus eine Möglichkeit, dem Kunden im Beratungsgespräch die Ansicht von Original-Materialmustern zu bieten. Herausgekommen ist eine Präsentationsmappe, die sowohl Broschüre als auch Farbmuster vereinigt und vom Händler bequem zum Kunden mitgenommen werden kann. Spezielle Features sind Folienkaschierung und UV- bzw. Relieflacke, die die Hochwertigkeit des Produktes "Haustüren von FeBa" zusätzlich unterstreichen. Gerne zeigen wir Ihnen ein Muster - sprechen Sie uns an.



ORDNER VON BROCKHAUS

- ∴ edle Haptik und Optik
- ∴ spürbar bessere Verarbeitung
- ∴ hohe Stabilität

Möchten Sie ein Muster sehen?
Rufen Sie uns an.