



Marketingpreis des
Deutschen Handwerks
2009

Presseinformation

Juni 2009

Hören, was Kunden wünschen

1. Preis Kleinbetriebe: Müller Hörakustik, Korbach

Ziel

Eine Saison gibt es für Hörgeräte ebenso wenig wie ein Weihnachtsgeschäft. Die kleinen akustischen Wunderwerke gehören eben zu den Dingen, die man sich lieber schenken würde, statt sie geschenkt zu bekommen. „Dabei spielen auch Vorurteile eine Rolle“, stellt Hörakustikermeister Gerd Müller immer wieder fest: angefangen bei „Brauchbare Hörgeräte kosten über 1.000 Euro“ bis hin zu „Ältere Leute kommen mit der Technik nicht klar“. Seit sich der 37-Jährige vor fünf Jahren selbstständig machte, leistet er deshalb intensive Aufklärungsarbeit. So verschickt er jedes Jahr mehr als 30.000 Werbebriefe.

Konzept

Anfangs nutzte Müller dafür Prospekte von Hörgeräte-Herstellern. Seit 2007 entwickelt er eigene Faltblätter. Dabei kooperiert er eng mit Industriepartnern, die mit bestimmten Erzeugnissen in den DIN-A5-großen Vierseitern präsent sind und sich im Gegenzug an den Mailing-Kosten beteiligen. „In den Flyern zeigen wir anhand aktueller Produkt- und Preisbeispiele, dass es das eine Hörgerät für jedermann ebenso wenig gibt wie das ideale Auto“, erklärt der Handwerksmeister, „zugleich machen wir deutlich, dass wir bei Hörakustik Korbach vom Polo bis zum Porsche alles parat haben.“

Ausrichter:

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND
handwerk
magazin

Sponsoren:

Deutsche Post 

®
i n v e n t



Marketingpreis des
Deutschen Handwerks
2009

Abwicklung

Die Flyer entwirft Müller mit Hilfe der Software Corel Draw am eigenen PC. „Dabei setze ich Fragen und Wünsche, die ich von unseren Kunden im Laden höre, in Antworten um“, beschreibt er sein Herangehen. Neben reinen Produktinformationen rückt er das Servicespektrum seines Unternehmens in den Blickpunkt, wie zum Beispiel kostenlose Kleinstreparaturen oder eine Inspektion für Fremdgeräte. Eine professionelle Grafikerin setzt Müllers Vorlage schließlich in eine druckfähige Datei um. Herstellung, Verarbeitung und Versand liegen in den Händen einer spezialisierten Druckerei. Die Verteilung erfolgt unadressiert an Senioren in Korbach und Umgebung.

Erfolg

Allein mit den rund 36.000 Aussendungen Anfang 2009 konnten Müller und seine zwei Mitarbeiter bislang mehr als 70 Neukunden gewinnen. „Und die Aktion ist noch nicht durch“, weiß der Firmeninhaber aus den vergangenen Jahren, „manche Senioren kommen noch nach Monaten mit den Flyern ins Geschäft. Vor allem seine Transparenz in Preisfragen kommt nach Müllers Erfahrung sehr gut an. Die Kosten von rund 7.000 Euro für Herstellung, Verarbeitung und Versand übernehmen zum großen Teil die Industriepartner, den Rest und die eingesetzte Arbeitszeit sieht er als lohnendes Investment: „Damit schaffe ich mir meine eigene Saison.“

Firmendaten

Müller Hörakustik Korbach KG
Branche: Hörgeräte-Akustiker
Mitarbeiter: 2
Umsatz 2008: 400000 Euro
Werbudget: 3,5 % des Umsatzes
www.hoerakustik-korbach.de

Ansprechpartner für die Presse:

Kerstin Meier (*handwerk-magazin*), Tel. 089/898261-13

Text + Bildmaterial

Diesen Text sowie das Marketingpreis-Logo zum Download finden Sie unter www.marketingpreis.de in der Rubrik „Presse“.

Ausrichter:

DAS WIRTSCHAFTSMAGAZIN FÜR DEN MITTELSTAND
**handwerk
magazin**

Sponsoren:

