



Pressemitteilung 03-23-2010

Family Car Special: Ein Paket für große Laderäume

München, März 2010

Der Familienzuwachs kündigt sich an und die Suche nach einem Ersatz für den schnittigen Zweisitzer beginnt. Genau der Moment, in dem Automobilhersteller nun ihre Werbebotschaft für Touran, C-Max, Meriva und Co platzieren möchten. Mit dem „PUBLICBOX - Family Car Special“ von Public Salespromotion läßt sich diese Zielgruppe präzise und intensiv ansprechen und somit kosteneffizient Probefahrten generieren.

Der im Online-Shop bestellte Strampelanzug für Paul und die neuste Strickweste für Sophie werden soeben vom Postboten angeliefert. Wirklich interessant ist für die Kinder aber mal wieder nur der Karton – dieses mal im Layout eines Familien-Vans. An der Innenseite befindet sich eine Karte, mit der die Eltern gleich eine Probefahrt im „echten“ Familien-Van beim anfragen können, während die Kinder noch mit der Pappversion spielen. So beeindruckt die Eltern die Kinder, wenn der „Große“ vor der Tür steht und der Automobil-Hersteller seine potentiellen Kunden mit der Probefahrt.

Ein solches Szenario nachhaltiger Werbewirkung im Familienumfeld erzielt eine Kampagne mit „PUBLICBOX – Werbung auf Paketen“ nahezu ohne Streuverluste. Durch eine Selektion von Spielwaren- und Familienbedarfs-Versendern, die ihre Bestellungen im Kampagnenzeitraum mit der Werbebotschaft des Kunden ausliefern. Zwischen 50.000 und 250.000 Pakete im Monat erreichen so die Zielgruppe „Familie“ mit nachweislich günstigen Kosten pro generierte Probefahrt.

Die Public Salespromotion GmbH hat erst kürzlich ihre Expansion in Zentral-Europa gestartet. Aktuell läuft eine erste Roadshow in Deutschland, Schweiz und Österreich. Die Roadshow dient der Kontaktaufnahme mit Mittelstands- und Groß-Unternehmen, um über die Möglichkeiten einer Kooperation zu diskutieren. Konkret werden Unternehmen aus den Bereichen Pharma/Chemie/Kosmetik, Automotive, Consumer Electronics, FMCG, Medien, Touristik und weitere angesprochen.

**Unternehmen, die sich für eine Zusammenarbeit interessieren, können sich für Einzelmeetings anmelden oder weitere Informationen abrufen unter:
Telefon: 089-3090-488-32 oder Email: presse@inline-sales.com**

Beim Vertriebsaufbau in Deutschland wird die Public Salespromotion GmbH durch Dienstleistungen der Inline Sales GmbH unterstützt. Inline Sales hilft konkret bei der Qualifizierung und konkreten Ansprache von potentiellen Partnern und Kunden.



Über Public Salespromotion GmbH

Die Public Salespromotion GmbH (www.public-box.de) bringt Werbung aufs Paket. Nach dem durchschlagenden Erfolg der Paket-Idee von Christian Klammer bei zwei Pilot-Projekten im Herbst 2008 (Vodafone) und Frühjahr 2009 (Hexal), gründete Klammer am 1. Juni 2009 gemeinsam mit Dr. Jana-Maria Lehnhardt in Berg am Starnberger See die Public Salespromotion GmbH. Das Konzept der Publicbox garantiert Werbung mit hoher Außenwirkung ohne Streuverluste und eine äußerst spitze Zielgruppen-Selektion nach zum Teil völlig neuen Parametern. Ab 2010 steht ein Online-Planungstool zur Verfügung. Insgesamt 850 Millionen Quadratmeter Paketfläche werden jedes Jahr in Deutschland verschickt – bisher ungenutzte aber hochattraktive Werbefläche. Unternehmen können ihre Markenbotschaften mit der Publicbox bunt und aufmerksamkeitsstark direkt zu ihren Zielgruppen bringen.

Über Inline Sales GmbH

Die Inline Sales GmbH, mit Sitz in München, ist Spezialist für Business Process Outsourcing in Vertrieb und Marketing. Die Inline Sales GmbH übernimmt für Unternehmen der unterschiedlichsten Branchen, für Regierungen, Konsulate und Wirtschaftsförderungs-Gesellschaften aus der ganzen Welt den strategischen und operativen Geschäftsaufbau durch die Bereitstellung von Services und Ressourcen in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Business Development.

Die Dienstleistungen der Inline Sales GmbH wurden von der Initiative Mittelstand in 2008 und 2009 als qualifiziertes INNOVATIONSPRODUKT und in 2009 als „INDUSTRIEPREIS qualifiziert“ ausgezeichnet.

Die Inline Sales GmbH ist Bestandteil der Inline Sales International Group und verantwortlich für das Geschäft der Gruppe in Zentral- und Osteuropa. Weitere Niederlassungen und Vertriebsbüros der Gruppe befinden sich in vielen Ländern in Europa, USA, Asien und Afrika.

In ihrer über 10-jährigen Tätigkeit hat die Inline Sales International Group namhafte Kunden betreut wie British Telecom, BBC, Motorola, COMPAREX, Samsung, EDS, Reed Elsevier oder Laser 2000. Darüber hinaus wurden bereits hunderte von kleinen und mittelständischen Unternehmen erfolgreich aufgebaut.

Kontakt Inline Sales GmbH:

Presseabteilung

Hermann-Schaller-Strasse 24

81825 München

Deutschland

Tel: +49-89-3090-488-32

Fax: +49-89-3090-488-42

presse@inline-sales.com

<http://www.inline-sales.com>