



Pressemitteilung 03-08-2010

Movingbox: Und die Werbung zieht mit um

München, März 2010

Mit zwei neuen Produkten flankiert die Public Salespromotion GmbH ihre Erfindung Publicbox. Ab sofort können bei dem in Berg am Starnberger See ansässigen Unternehmen auch Umzugskartons im Maxi-Format und Versandtaschen mit Werbung belegt werden.

Wenn die 20 besten Freunde zur Hilfe beim Umzug anrücken, kommen Sie gerne und mit Tatendrang, hoffen aber dringend auf zwei Dinge: Auf eine anständige Brotzeit und auf eine ausreichende Anzahl von Umzugskartons, die idealerweise bereits vollständig und nicht zu schwer gepackt sind, damit sich die freiwilligen Helfer keinen Bandscheibenvorfall einhandeln. Zumindes was die Umzugskartons angeht, hat Publicbox-Erfinder Christian Klammer eine gute Nachricht: Die gibt's künftig nicht nur zum Nulltarif, sondern auch noch in bunt. Sein neuestes Produkt Movingbox nämlich transportiert innen Bücher und Besteck, auf der Außenseite aber Werbebotschaften im XXL-Format.

„Die Movingbox eignet sich ideal für lokale Werbeaktionen zum Beispiel des Möbelhauses oder des Heimwerkermarkts um die Ecke“, erklärt Christian Klammer, Geschäftsführer der Public Salespromotion GmbH. „Aber auch Telekommunikationsunternehmen oder die Hersteller von Unterhaltungs- oder Haushaltsgeräten erreichen hier ihr Zielpublikum, ganz gleich ob der Umzug nur innerhalb einer Stadt oder von Hamburg nach Garmisch-Partenkirchen stattfindet.“

Der Werbetreibende kann dabei nach einzelnen Vermietstationen selektieren sowie nach Fahrzeuggrößen. Vertriebspartner der Movingbox sind die Vermieter von Umzugsfahrzeugen, Unternehmen wie Sixt oder Europcar. Sie erhalten ein Kontingent kostenfreier Umzugskartons für die Ausstattung ihres Fuhrparks und können die Kartons ihren Kunden zur Verfügung stellen. Die Werbemotive können an den vier vertikalen Außenseiten der Umzugskisten platziert werden.

Auf eine Anregung der Vertriebspartner der Public Salespromotion GmbH geht der zweite neue Werbeträger zurück, die Publicbag. Die luftgepolsterten Kuverts eignen sich für den Versand von kleineren Produkten wie DVDs, Computerzubehör, Büchern oder auch Modeartikeln wie Mützen, Schals und Handschuhen. Bei der Publicbag fällt für die Vertriebspartner nur das günstige Porto einer Warensendung an, die gebrandeten Versandtaschen werden von Public Salespromotion ohnehin gratis gestellt. Die Versandtaschen sind in den Formaten 200x275 Millimeter und 250x345 Millimeter verfügbar, die Mindestbelegung liegt bei 50.000 Stück. Vorder- und Rückseite können zu einem Stückpreis von 35 Cent fast vollflächig bedruckt werden.



Wie schon bei der Publicbox können Mediaentscheider die Empfänger der Versandtaschen nach qualitativen Merkmalen und nach einer Vielzahl von Attributen bundes- oder europaweit selektieren.

So hinterlegen die Versender umfassende Angaben zu ihren Produkt- und Kundengruppen, nennen Branchen, Preissegmente, Versandkanäle und Versandvolumina, Produktkategorien sowie demografische, geografische und psychografische Informationen der Empfänger. Deren Produktvorlieben und spezielle Interessen werden ebenso erfasst wie Geschlecht und Alter. Die Werbetreibenden geben ihrerseits Zielgruppenmerkmale, gewünschten Buchungszeitpunkt, Budget, Konsumtyp, spezielle Interessen und den Verbreitungsgrad an. Die Mitarbeiter der Public Salespromotion GmbH bringen beide Seiten dann mittels ausgefeilter Planungstools in Einklang (www.public-box.de).

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>