

Osnabrück. Die Kampagne erweitert seit geraumer Zeit ihre Öffentlichkeitsarbeit mit Messeauftritten in ganz Deutschland. Welche Vorteile sich dem aktiven Handwerkspartner damit erschließen, zeigt Angela Krumme, Mitarbeiterin im Projektteam, auf.

Frage: Sie bieten seit geraumer Zeit Handwerkspartnern Messtandsysteme zur Ausleihe an.

Was kann ich mir darunter vorstellen?

Antwort: Wir haben in den ersten beiden Kampagnenjahren bereits Aktionen und Messeaktivitäten von Handwerkspartnern unterstützt. Um jedoch die einheitliche Präsentation der Kampagne zu erreichen, wurde 2008 der Messestand mit dem vorliegenden Layout entwickelt. Die Kampagne verleiht nun fünf Systeme Expand 2000 an Handwerkspartner bundesweit. Es handelt sich um Faltdisplays, die in 20 Minuten vor Ort aufgebaut werden können. Der Messestand hebt den Aussteller durch das charakteristische Layout von der Menge ab.

Frage: Wie sieht die Nachfrage aus der Handwerkerschaft aus?

Antwort: Wir hatten im Februar 2009 die erste Präsentation des Messestandes auf der IHM 2009 in München. Im Laufe des Jahres waren die Faltdisplays auf vielen Aktionen und Messeinsätzen der Handwerkspartner unterwegs. Seitdem ist die Anfrage zur Ausleihe stetig gestiegen. Wir raten Interessenten, frühzeitig nachzufragen, um einen Messestand zu sichern.

Frage: Wie sehen denn die Konditionen zur Ausleihe aus?

Antwort: Die Ausleihe ist vertraglich geregelt und denkbar einfach. Die Kampagne stellt den Messestand kostenfrei zur Verfügung, der Stand wird von einer Spedition zum vereinbarten Ort geliefert und dort wieder abgeholt. Für den Transport berechnet die Spedition eine Versandpauschale von 90 Euro zzgl. MwSt.

Frage: Welche grundsätzlichen Vorteile hat der Handwerker bei einer Messebeteiligung?

Antwort: Der Handwerker stellt sich auf einer Messe einem interessierten Publikum, das er in dieser konzentrierten Form nirgendwo findet. Er hat auf der Messe die Chance, die Kampagne beim Hauseigentümer vorzustellen und den Energie-Check anzuwenden, einen Termin zu vereinbaren und im Weiteren den Kontakt zum Hauseigentümer aufzubauen. Messen sind Werbeinstrumente mit breitflächiger Wirkung. Wenn der Handwerker aktiv auf der Aktion bzw. Messe auf den Besucher zugeht und Werbung betreibt, kann er die Früchte bald ernten.

Nähere Informationen zum Messestand und zur Ausleihe unter <http://sanieren-profitieren.de/1514.html>