

## VELUX – mehr Partnerschaft mit Architekten, mehr Markterfolg

Spezialisierte Zielgruppen haben ein eigenständiges Selbstbild und spezifische Motivationsstrukturen in ihrem Berufsalltag. So gilt es auch für Architekten. Im typischen B2B-Business von VELUX waren präzise Insights über ‚drivers & barriers‘ im Markt notwendig für einen späteren Umsetzungserfolg: VELUX musste mehr ‚Inspiration‘ bieten, um als Schrägdach-Spezialist die (gewünschte) Kreativität der Berufszielgruppe zu unterstützen.

Mailings, Fachanzeigekampagnen mit Testimonials (Star-Architekten), Veranstaltungen, Internet und Kundenmagazine erbrachten eine spürbare Nähe zu Architekten (und damit zu Zielkunden, den Häuser-Bauern und -Erneuerern). Ein zielgenaues Servicekonzept auf der Grundlage der K&A-Testergebnisse führte binnen weniger Monate zu einem Image-Shift, zielgruppengenaue(r) (individualisierter) Ansprache, zu einer effektiven Kostensenkung

in der Kommunikation und vor allem zu über 1. Mio. Kontakten und mehr als 10.000 Neukunden in einer sehr speziellen Zielgruppe: Moderne, erfolgreiche Architekten planen nun gemeinsam mit VELUX!



**Eingesetzte Methoden: K&A Psychodrama®, K&A Information Display Matrix, eMOT®-Werbewirkungstest**