

HEROLD - Gelbe Seiten

Potenzielle Kunden rufen an!

Mit einer Einschaltung in HEROLD's Gelben Seiten generieren Unternehmen jede Menge Anrufe von potenziellen Kunden. Mit eigens für die Messung eingerichteten Telefonnummern, die im Inserat veröffentlicht werden, belegt der HEROLD, was seine Produkte für Österreichs Unternehmen leisten.

Was haben der Teppichhändler Adil Besim in Wien, der Reifendienst Point S Lindner in Salzburg und Josko Fenster & Türen gemeinsam? Sie alle wurden aufgrund ihres Inserats in den Gelben Seiten innerhalb eines Jahres von jeder Menge potenzieller Kunden angerufen. Kein Wunder, verwenden doch 7 von 10 Österreichern zumindest einmal im Monat ein HEROLD-Verzeichnis, wenn sie nach Anbietern von Produkten und Dienstleistungen bzw. Telefonnummern und Adressen suchen. Das bestätigt eine Studie des Marktforschungsinstituts GfK¹.

„Die Gelben Seiten sind ein unverzichtbares Werbemedium, denn sie bringen wirklich Kunden“, ist HEROLD-Geschäftsführer Thomas Friess überzeugt. Eine Insertion im HEROLD führt so zielsicher zu einem Kaufabschluss wie in keinem anderen Medium: 9 von 10 Suchenden kontaktieren die gefundenen Unternehmen, und 9 von 10 davon kaufen bei einer der kontaktierten Firmen.²

Der Grund für diese derart hohe Kontakt- und Abschlussrate ist leicht erklärt: Konsumenten, die die Gelben Seiten zur Hand nehmen, suchen bereits ganz konkret nach einem Produkt oder einer Dienstleistung und müssen nur noch eine Entscheidung für den passende Anbieter treffen. Wer genau in diesem Moment der Kaufentscheidung präsent ist, hat natürlich eine gute Chance, Kunden und vor allem auch neue Kunden zu gewinnen.

HERVORRAGENDER RETURN ON INVESTMENT

Der in HEROLD-Verzeichnissen investierte Werbeeuro bringt daher einen hervorragenden Return on Investment (ROI). Laut einer von TNS, einem der größten Marktforschungsinstitute der Welt, durchgeführten Studie, generiert ein investierter Euro in vielen Branchen über 70 Euro Umsatz.³ Ein ROI, den kein anderes Werbemedium bieten kann!

Die Berechnung der Umsätze, die auf diese Weise zu den inserierenden Unternehmen fließen, stand im Mittelpunkt eines Forschungsprojekts, das zusammen mit dem bekannten US-Wissenschaftler Dennis Fromholzer und dem renommierten Marktforschungsinsti-

tut TNS Nipo in acht Ländern Europas durchgeführt wurde. Ziel dieser Studie war es, zu zeigen, wie viele Kunden einer Branche in ihrer Kaufentscheidung von den Gelben Seiten beeinflusst werden und wie viel Umsatz diese Konsumenten der jeweiligen Branche bringen. Nach der Durchführung von insgesamt 12.000 telefonischen und mehr als 50.000 Online-Interviews in den betroffenen Ländern steht fest, dass die Gelben Seiten ein wichtiger Umsatzbringer für die Wirtschaft sind und die Inserenten einen außergewöhnlich hohen ROI für ihre Werbeinvestition erhalten.

JEDERZEIT UND ÜBERALL VERFÜGBAR

Ob zu Hause, im Büro oder unterwegs, mit HEROLD 3in1 erreichen Werbebotschaften kaufwillige Konsumenten, die eine ganz bestimmte Dienstleistung brauchen, - und das immer und überall, denn die Inserate sind sowohl in HEROLD's Gelben Seiten print als auch auf HEROLD.at im Internet und am Handy vertreten.

TIPPS FÜR DIE GESTALTUNG IHRER ANZEIGE

- Ihre Anzeige soll alle relevanten Informationen über Ihr Unternehmen enthalten: Standort, Produkte, Services, Kontaktinformationen, Öffnungszeiten etc.
- Zeigen Sie Ihren Kunden, dass Sie sich für ihre Anliegen interessieren und ein verlässlicher Partner sind (Zertifikate, Gründungsjahr, ...)!
 - Welches besondere Service bieten Sie?
 - Führen Sie Ihre Niederlassungen an!
 - Anzeigen sollen gut lesbar sein.
- Gliederungspunkte, Bilder und Grafiken machen Ihre Anzeige übersichtlicher.
- Verwenden Sie einfache Formulierungen!
- Verwenden Sie Headlines, die Vorteile hervorheben!
- Geben Sie Ihren potenziellen Kunden einen triftigen Grund, zu Ihnen zu kommen!

Weitere Informationen:

HEROLD Business Data GmbH, 2340 Mödling, Guntramsdorfer Str. 105, Tel. 02236/401-133, E-Mail: kundenservice@herold.at

Quellen:

- 1.) GfK CAWI Print 2009, n=5000
- 2.) Integral 2009, n=4214
- 3.) TNS 2007/2008, n=4.000



Inserate in den Gelben Seiten bringen Unternehmen nachweislich zahlreiche Anrufe von (potenziellen) Kunden.