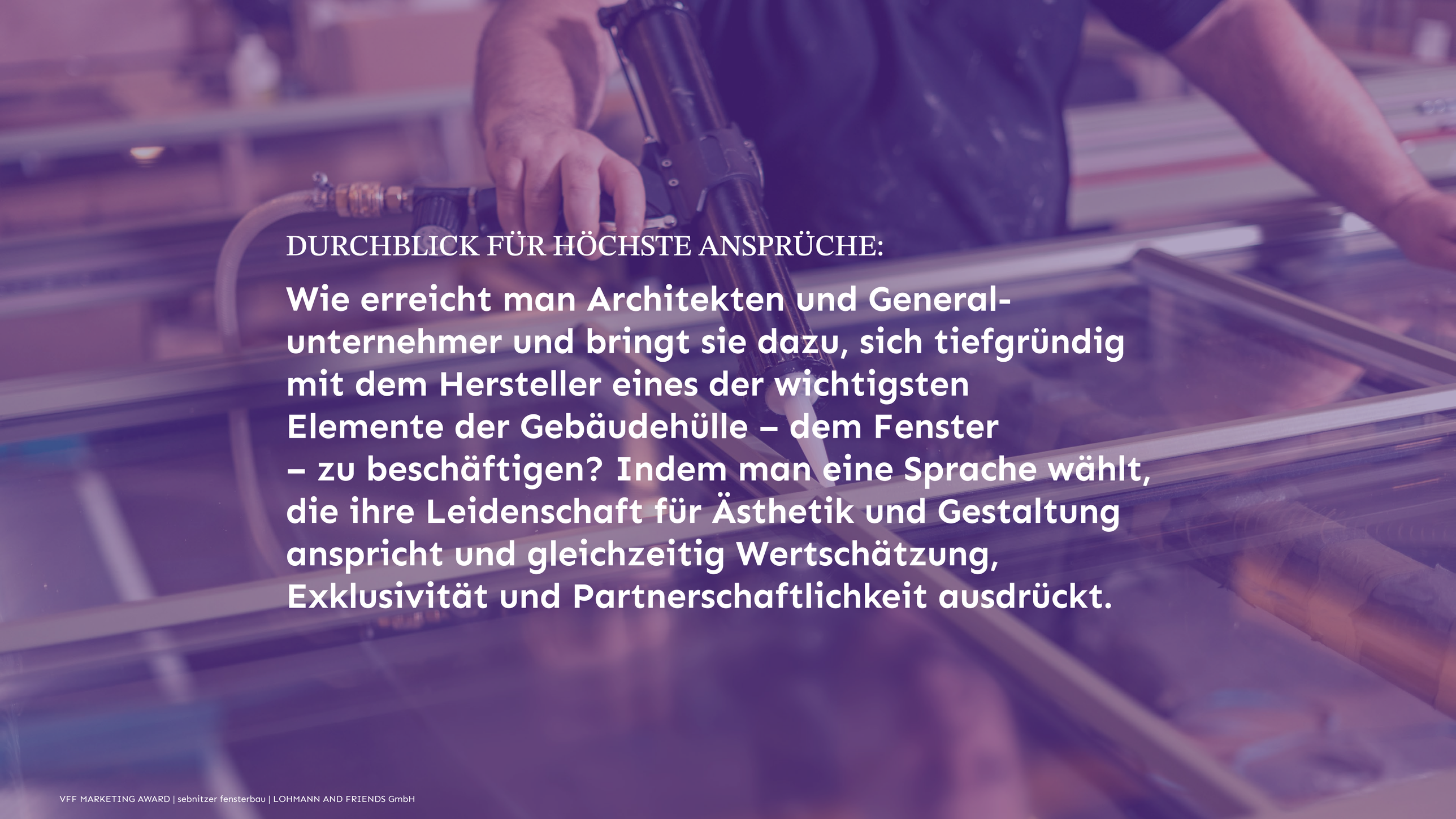
sebnitzer
fensterbau
Qualität bis ins Detail



DURCHBLICK FÜR HÖCHSTE ANSPRÜCHE:

Wie erreicht man Architekten und General-unternehmer und bringt sie dazu, sich tiefgründig mit dem Hersteller eines der wichtigsten Elemente der Gebäudehülle – dem Fenster – zu beschäftigen? Indem man eine Sprache wählt, die ihre Leidenschaft für Ästhetik und Gestaltung anspricht und gleichzeitig Wertschätzung, Exklusivität und Partnerschaftlichkeit ausdrückt.

TRANSPARENTE VERLÄSSLICHKEIT **SEIT GENERATIONEN**

Seit über 100 Jahren werden in Sebnitz Holz-, Holz-Aluminium und Kunststofffenster produziert – zu DDR-Zeiten als Teil des VEB Bauelemente Erfurt. Nach der Wende erwarben Siegfried Jehle und Arnim Weyer im Jahr 1992 den einst staatlichen Betrieb symbolisch für eine einzige D-Mark. Mit 20 übernommenen Mitarbeitern und mutigen Investitionen in Millionenhöhe wagten sie den Neuanfang.

Heute widmen sich 80 engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Fertigung von Bauelementen aus Holz und Kunststoff in ihrer ganzen Vielfalt, stets getreu der Philosophie „Qualität bis ins Detail“. In seiner stolzen 30-jährigen Historie hat sich das Familienunternehmen als verlässlicher Partner für führende Unternehmen und Handwerksbetriebe etabliert. Mit dem Einstieg von Florian Jehle als Nachfolger von Arnim Weyer ist die Tradition in besten Händen.

„ Uns macht sehr stolz, wenn Kunden immer wieder zu uns zurückkehren, ihr Vertrauen in unsere Expertise setzen und wir gemeinsam Lösungen für ihre Projekte finden können. “
FLORIAN JEHLE
GESCHÄFTSFÜHRER

Ziel

KLARER FOKUS
AUF HÖCHSTE QUALITÄT

Unser Ziel ist es, in einem ausgewählten Kreis von Architekten und Generalunternehmern neue Kunden zu gewinnen, indem wir sie mit einem kreativen und exklusiven Mailing begeistern und den sebnitzer fensterbau als mehr als nur einen Fensterhersteller positionieren. Wir möchten die Kunden nicht nur mit unseren hochwertigen Produkten überzeugen, sondern auch als Berater, Schnittstelle, Mit-Denker, Inspirator und Impulsgeber auftreten. Unsere Vision ist es, eine partnerschaftliche und wertschätzende Beziehung aufzubauen, die über unser reines Produktangebot hinausgeht und die individuellen Bedürfnisse und Anforderungen unserer Kunden unterstützt und bereichert.

Aufmerksamkeit und Interesse wecken

DIE VERPACKUNG

Ein Mailing ist nur dann erfolgreich, wenn es wahrgenommen, ausgepackt und angeschaut wird. Im Arbeitsalltag begegnen uns Fluten von Werbung. Unsere Aktion soll herausstechen und auffallen – und das tut sie schon durch die schlichte Größe des Kartons. Dieser ist bewusst schlicht gehalten und verzichtet auf Werbeaufdrucke. Er soll vollkommen unbeeinflussend die Neugierde der Architekten und Generalunternehmer wecken.

Der Inhalt ist ordentlich verpackt in einem eigens hergestellten Papp-Inlay platziert. Diese hochwertige Verpackung drückt bereits unterbewusst unser Kredo „Qualität bis ins Detail" aus und lädt dazu ein, sich mit den spannenden und sorgfältig für die Zielgruppe zusammengestellten Inhalten zu beschäftigen.

Verlangen auslösen

DIE INHALTE

Verlangen auslösen

ANSCHREIBEN & ANLEITUNG

Das Anschreiben stellt den sebnitzer fensterbau, das Team und die moderne Fertigung kurzweilig vor. Es ist persönlich verfasst von Geschäftsführer Florian Jehle.

Für jeden Ansprechpartner wurden in das Anschreiben zwei individuelle Referenzen eingefügt: Zum einen ein Objekt in der Nähe des Angeschriebenen, zum anderen in der Nähe des geplanten Projektes.

Die beigefügte Anleitung erläutert die Bedienung des exklusiven Designobjekts, den schwebenden Blumentopf.

Verlangen auslösen

DIE HOLZBROSCHÜRE

Unsere Holzbroschüre verbindet die technische Seite des Fensterbaus mit dem emotionalen Charakter des Werkstoffs Holz. Der Einband zeigt eine Tiefprägung der Holzstruktur und das Logo auf dicker Buchpappe. Es fühlt sich an, als bekäme der Empfänger ein echtes Stück Holz geschickt.

Im Jahr 2018 wurden wir gleich mehrfach für unsere Broschüre ausgezeichnet, daher ist es für uns selbstverständlich, diese unserem Mailing beizulegen.

Verlangen auslösen

DAS DESIGNOBJEKT

Der sebnitzer fensterbau begeistert durch das kleine bisschen „Mehr“, das in allen unserer Leistungen steckt. So war für uns klar, dass ein Geschenk für unser Mailing ebenfalls mit diesem WOW-Faktor punkten muss und Architekten und Generalunternehmer auf der Design-Ebene ansprechen soll.

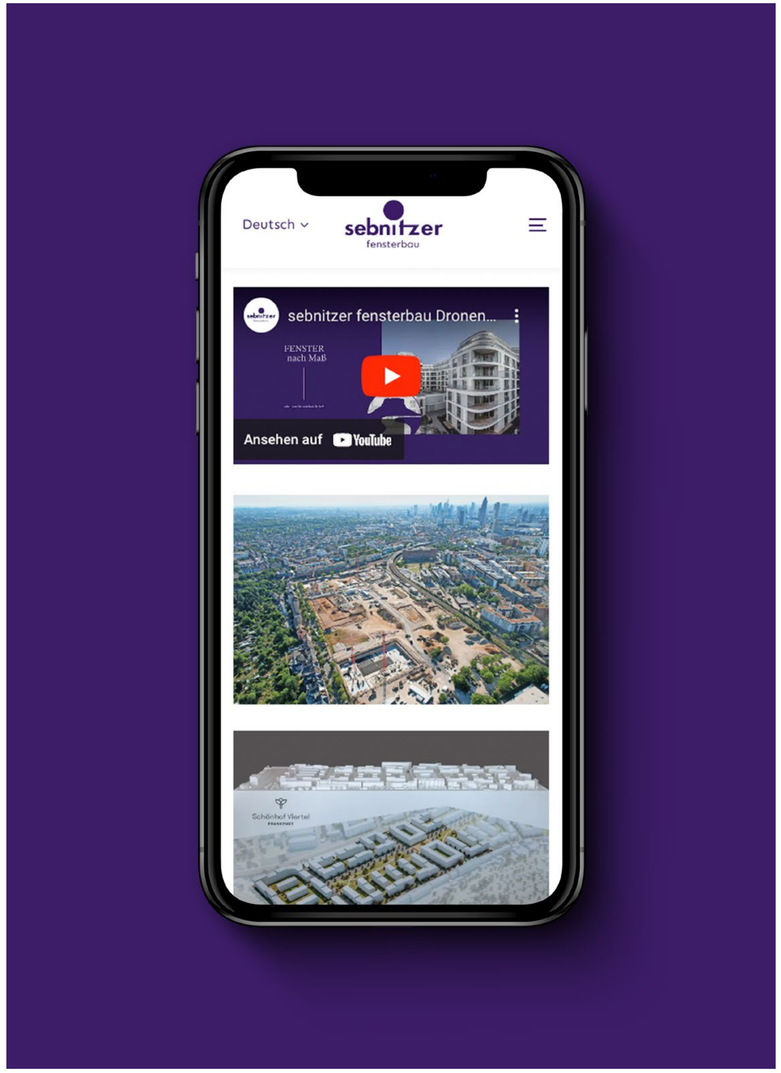
Wir entschieden uns für ein Design-objekt der etwas anderen Art:
einen nahezu magisch schwebenden Blumentopf mit Blüten in sebnitzer-lila, der über einem Holzsockel schwebt.

Zur Handlung motivieren

DAS GLAS

Das Glas ist im Fensterbau zweifellos einer der wichtigsten Werkstoffe. So ist dieses Material für uns ein Pflichtbestandteil unseres Mailings (allerdings in der versandsicheren Kunststoff-Variante).

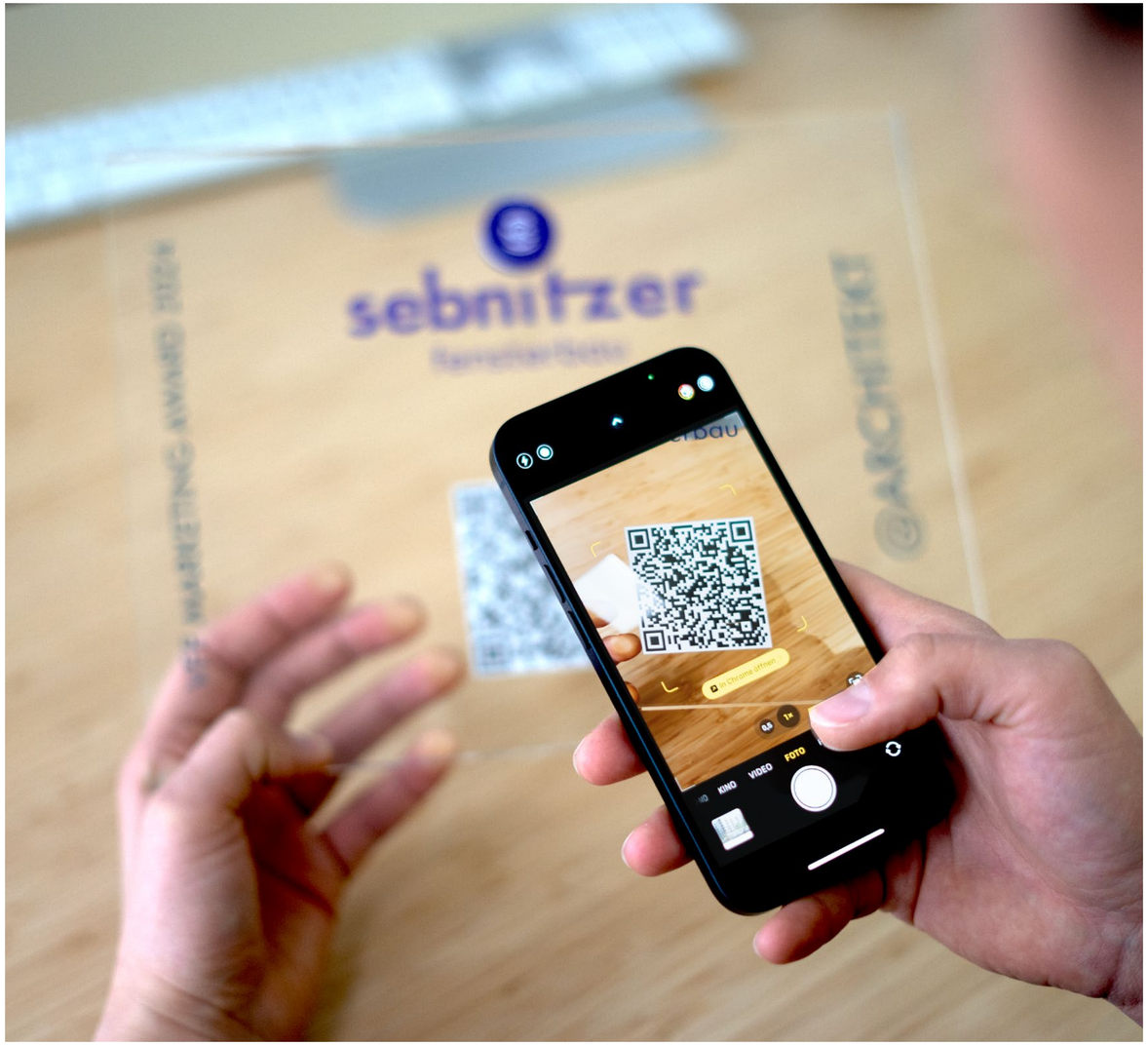
Unser Glas bietet dem Empfänger transparente Einblicke in unser Unternehmen. Über den aufgebrachten NFC-Chip zeigen wir eine Projekt-Referenz, der QR-Code führt direkt zur Zielgruppen-Landing-page.



Zur Referenz

Zur Handlung motivieren

DAS GLAS



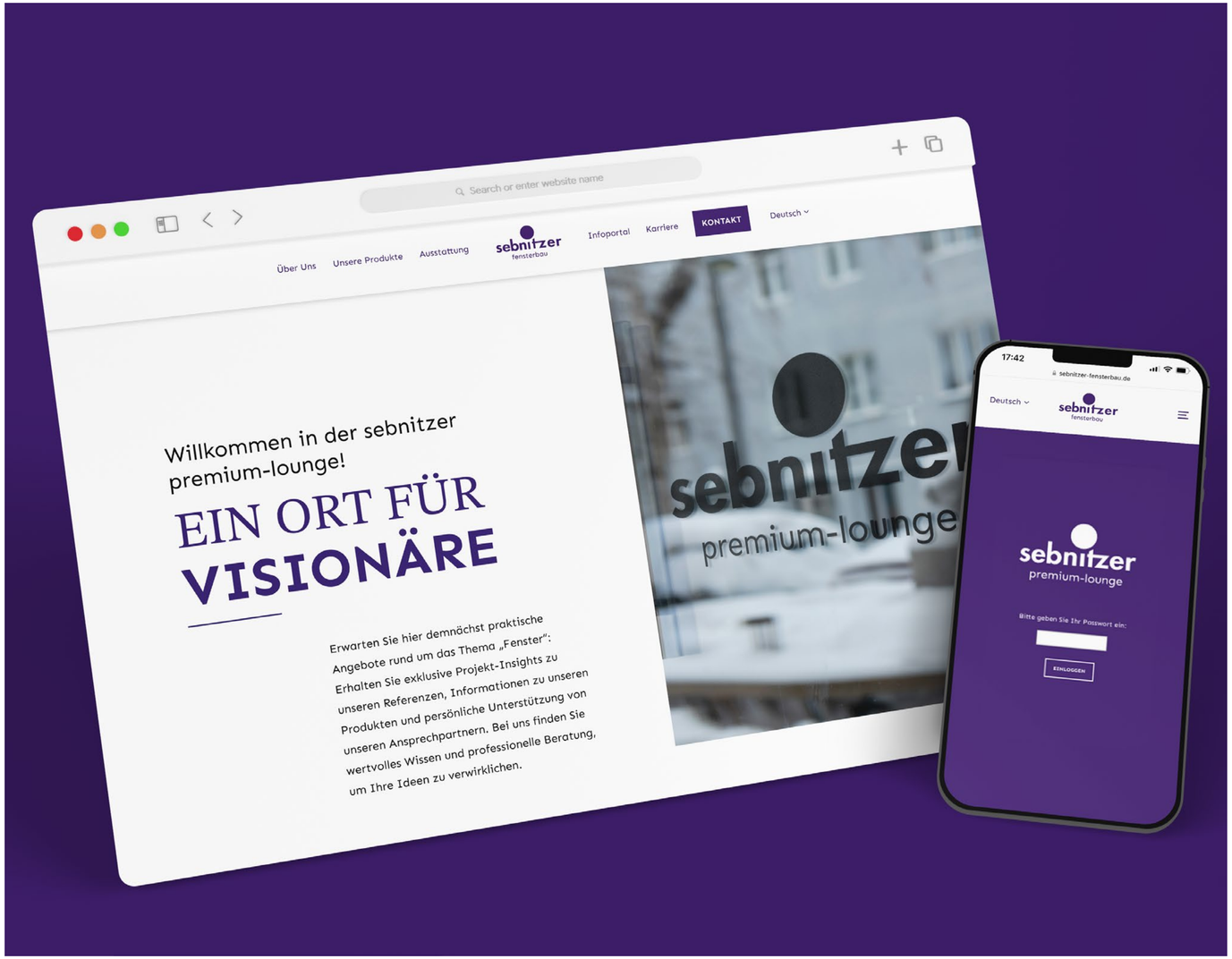
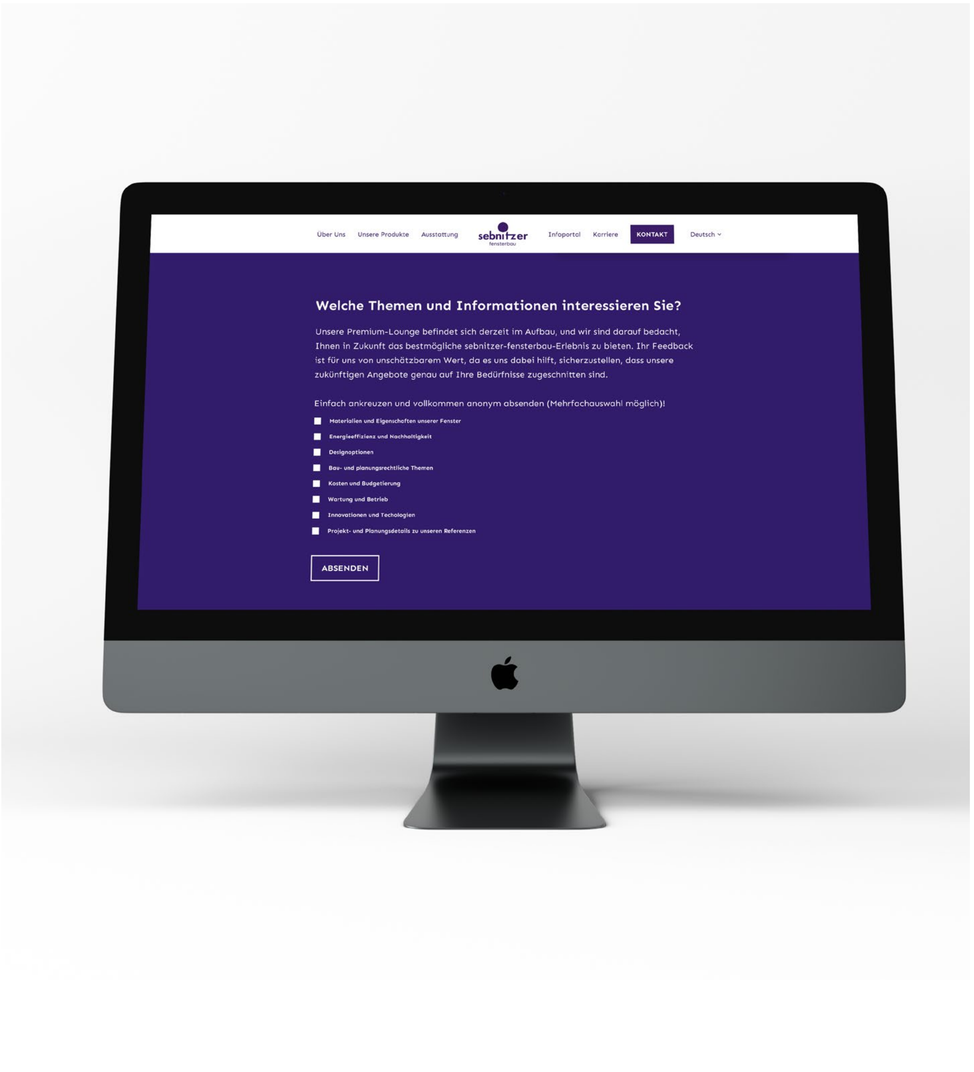
Zur Landingpage

DIE KARTEN

Um unsere Adressaten zur Handlung und Kontaktaufnahme mit uns zu motivieren, haben wir zum einen zwei Visitenkarten unserer direkten Ansprechpartner beigelegt.

Zum anderen enthält unser Mailing eine Mitgliedskarte zur sebnitzer premium-lounge. Diese kann über einen QR-Code und ein exklusives Passwort betreten werden. Der QR-Code auf jeder Karte ist individuell, sodass nachvollzogen werden kann, ob ein Kontakt die hinterlegte Web-site aufgerufen hat.

Auf dieser finden Mitglieder Angebote rund um das Thema „Fenster“.
Das Angebot soll Schritt für Schritt ausgebaut werden, wobei unsere Ziel-gruppe über ein Feedback-Formular selbst an der thematischen Gestaltung der Inhalte mitwirken kann.
Im ersten Schritt können premium-lounge Mitglieder kostenlos Farb- und Materialmuster für Holz- und Kunst-stofffenster bestellen.

Zur Handlung motivieren

DIE KARTEN