

# „Gesund durchs Leben“ - Lokaler Kundentag in Heusenstamm -

Der Gewerbeverein Heusenstamm lädt ein

am 23. Juli 2011

bei Küchen-Keie  
Seligenstädter Grund 7-13

**Informationen für Ihre Teilnahme!**

**Oder Sie gestalten mit uns  
Ihren eigenen Kundentag!**

# Mein Lokales Marketing

## Erste Vorüberlegungen



- Welche Ziele habe ich für das laufende Jahr?
- Welche Maßnahmen habe ich geplant, um diese Ziele zu erreichen?
- Welche Zielgruppe peile ich an? (Stichwort Wunschkunde)
- Wie bekomme ich Kontakt zu meiner Zielgruppe?
- Welche Themen stehen bei Kunden aktuell im Fokus?
- Wie gewinne ich heute Kunden?
- Was kostet mich das? Habe ich ein Werbebudget definiert?
- Wie beteiligen sich meine Lieferanten an diesen Kosten? (Stichwort WKZ = Werbekostenzuschuss)
- Wie bemühe ich mich bei bestehenden Kunden um Folgeaufträge?
- Wie kann ich Werbungskosten steuerlich geltend machen?

**Mal sehen, was der  
Gewerbeverein zu  
bieten hat!**

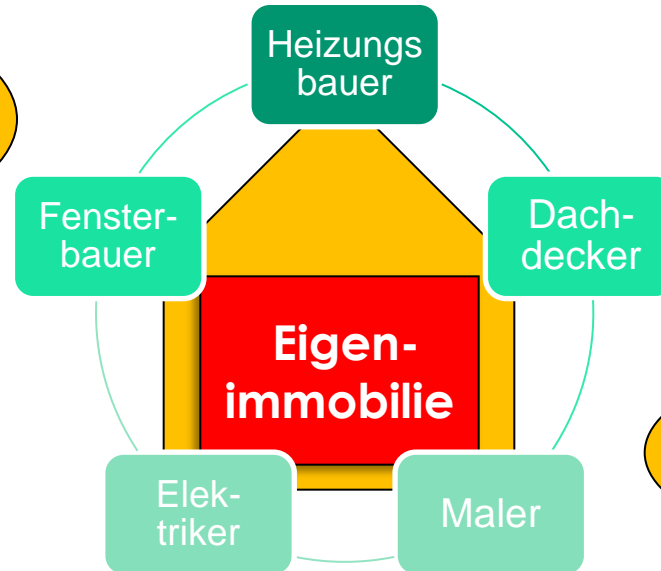


# „Heusenstammer Energiespartag“

Erfolgreiche Pilotveranstaltungen mit der Kath. Erwachsenenbildung

1.+ 2. Heusenstammer  
Energiespartag  
am 25.4.2009 + 2010

...und am  
14.3.2009 in der  
Volksbank in Speyer



Vortrag +  
Ausstellung

Schirmherr:  
Bürgermeister

Jedes Gewerk ist nur  
einmal vertreten

Jeder Aussteller lädt  
seine Kunden ein

Jeder Kontakt wird  
nachbearbeitet

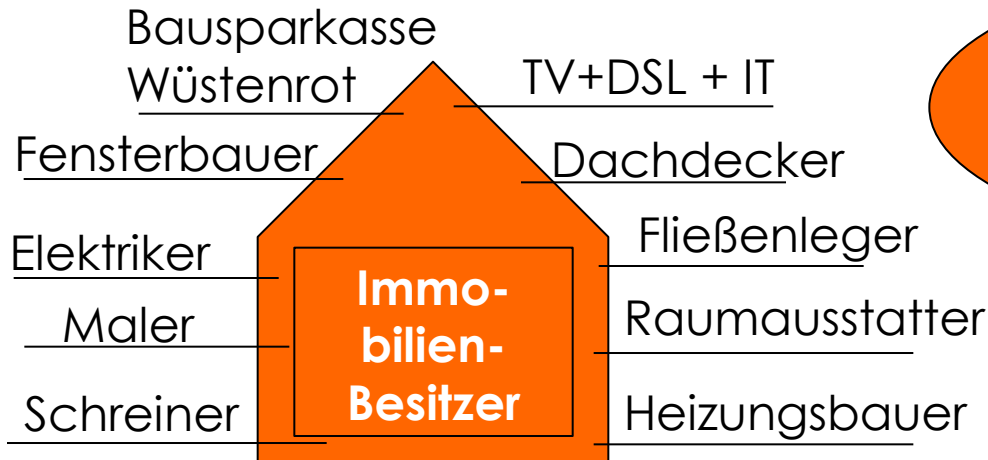
- Keine Reizüberflutung
- Keine Konkurrenzsituation

- Vertrauensverhältnis wirkt anziehend
- neues Potenzial für alle

- Besucher fühlen sich gut betreut
- Aussteller gewinnen systematisch Kunden

# LOKALER KUNDENTAG „Wohnraum mit Komfort“

Erfolgreiche Themenvariante



**29. Januar 2011:  
Expertenvorträge  
+ Ausstellung**

**Schirmherr:  
Bürgermeister**

**Jedes Angebot ist  
nur einmal vertreten**

- Keine Reizüberflutung
- Keine Konkurrenzsituation

**Jeder Aussteller lädt  
seine Kunden ein**

- Vertrauensverhältnis wirkt anziehend
- neues Potenzial für alle

**Jeder Kontakt wird  
nachbearbeitet**

- Besucher fühlen sich gut betreut
- Aussteller gewinnen systematisch Kunden

# LOKALER KUNDENTAG „Thema“

## Einheitlicher Einladungsbrief



Ihr Holz-Experte in Heusenstamm:



Peinelt GmbH • Holbeinstraße 32 • 63150 Heusenstamm



Heusenstamm, den 14. Januar 2011

### Einladung zu „Wohnraum mit Komfort“

Lokaler Kundentag am 29. Januar 2011 im Pfarrheim Maria Himmelskron

Sehr geehrter Herr ...,

Sie sind herzlich eingeladen! Informieren Sie sich bei unserem Lokalen Kundentag „Wohnraum mit Komfort“ über moderne Gestaltungsmöglichkeiten Ihres Eigenheims, Ihrer Eigentumswohnung.

- Lokal: Ausschließlich Heusenstammer Betriebe informieren Sie
- Kundentag: Unsere Kunden und ihre Immobilie stehen im Mittelpunkt
- Wohnraum mit Komfort: Sorgen Sie für eine zukunftsfähige Wohnqualität.

**Am Samstag, 29. Januar 2011, von 10 bis 16 Uhr im Pfarrheim Maria Himmelskron**

Experten informieren und beraten Sie durch Vorträge und Ausstellung zu folgenden Themen:

- **Wohnraumtrends bei Farben und Fliesen, Parkett und Teppichböden**
- **Innovative Fußbodenerwärmung durch nachträgliche Sanierung**
- **Moderne Wohnraumsteuerung und Lichtgestaltung**
- **Gesunde Raumluft und Wasseraufbereitung**
- **Komfort durch Einsatz von Sonnenschutz, Computer und Telefon**
- **Altersgerecht umbauen von Bad und Bett, Türen und Fenstern**
- **Finanzierung und Fördermittel.**

Auf der Rückseite dieses Schreibens finden Sie die Agenda des Tages und eine Auflistung der teilnehmenden Firmen.

Der Gewerbeverein Heusenstamm e.V., meine Kollegen aus Handwerk und Handel und ich persönlich freuen uns auf Ihr Kommen, gerne auch mit Familie und Freunden. Ihre Teilnahme ist selbstverständlich kostenlos. Kalte Getränke, Kaffee und Kuchen werden angeboten.

Ihre  
Schreinerei Peinelt GmbH



Ihr Fliesen-Experte in Heusenstamm:



W. Peter Schwab GmbH • Frankfurter Straße 6 • 63150 Heusenstamm

Heusenstamm, den 14. Januar 2011

### Einladung zu „Wohnraum mit Komfort“

Lokaler Kundentag am 29. Januar 2011 im Pfarrheim Maria Himmelskron

Sehr geehrter Herr ...,

Sie sind herzlich eingeladen! Informieren Sie sich bei unserem Lokalen Kundentag „Wohnraum mit Komfort“ über moderne Gestaltungsmöglichkeiten Ihres Eigenheims, Ihrer Eigentumswohnung.

- Lokal: Ausschließlich Heusenstammer Betriebe informieren Sie
- Kundentag: Unsere Kunden und ihre Immobilie stehen im Mittelpunkt
- Wohnraum mit Komfort: Sorgen Sie für eine zukunftsfähige Wohnqualität.

**Am Samstag, 29. Januar 2011, von 10 bis 16 Uhr im Pfarrheim Maria Himmelskron**

Experten informieren und beraten Sie durch Vorträge und Ausstellung zu folgenden Themen:

- **Wohnraumtrends bei Farben und Fliesen, Parkett und Teppichböden**
- **Innovative Fußbodenerwärmung durch nachträgliche Sanierung**
- **Moderne Wohnraumsteuerung und Lichtgestaltung**
- **Gesunde Raumluft und Wasseraufbereitung**
- **Komfort durch Einsatz von Sonnenschutz, Computer und Telefon**
- **Altersgerecht umbauen von Bad und Bett, Türen und Fenstern**
- **Finanzierung und Fördermittel.**

Auf der Rückseite dieses Schreibens finden Sie die Agenda des Tages und eine Auflistung der teilnehmenden Firmen.

Der Gewerbeverein Heusenstamm e.V., meine Kollegen aus Handwerk und Handel und ich persönlich freuen uns auf Ihr Kommen, gerne auch mit Familie und Freunden. Ihre Teilnahme ist selbstverständlich kostenlos. Kalte Getränke, Kaffee und Kuchen werden angeboten.

Ihr  
W. Peter Schwab  
Natursteine, Fliesen



# LOKALER KUNDENTAG „Thema“

## Gemeinsame Sonderseite mit Anzeige und Plakat



# Wohnraum mit Komfort

**NEUZE 3 CONCEPTS GMBH**  
 Dacharbeiten  
 Gerüstbau  
 Anstricharbeiten  
 Kleinfachhandel  
 Malerarbeiten  
 Kleinfachhandel  
 Kleinfachhandel  
 Kleinfachhandel

## Kundentag des Gewerbevereins Heusenstamm

Der Kundentag des Gewerbevereins Heusenstamm findet am Samstag, den 25. April 2010, von 10 bis 16 Uhr im Pfarrheim St. Cäcilia statt. In diesem Rahmen werden verschiedene Fachleute aus der Region zu einem gemeinsamen Kundentag eingeladen. Die Teilnehmer erhalten wertvolle Informationen und Beratung zu verschiedenen Themen. Die Veranstaltung ist kostenlos und für alle Interessierten offen. Die Anmeldung erfolgt über das Formular, das mit dieser Sonderseite beiliegt. Die Veranstaltung wird von 10 bis 16 Uhr im Pfarrheim St. Cäcilia, Schlossstr. 8, Heusenstamm, durchgeführt. Die Eintrittskarten sind im Wert von 10,- € erhältlich. Die Teilnehmer erhalten eine kostenlose Teilnahmeurkunde. Die Veranstaltung wird von 10 bis 16 Uhr im Pfarrheim St. Cäcilia, Schlossstr. 8, Heusenstamm, durchgeführt. Die Eintrittskarten sind im Wert von 10,- € erhältlich. Die Teilnehmer erhalten eine kostenlose Teilnahmeurkunde.

**Maler- und Lackarbeiten  
 Fassadenstriche  
 Wärmedämmung**  
**JÜRGEN und MICHAEL FEY**  
 Malermeister  
 Heusenstamm 8, 68463 Heusenstamm, 069 741 81 81

**DLG Partner, nach bei Internet und Mobilfunk.**  
**ALLES AUS EINER HAND**  
 Beratung und Service vor Ort  
 Telefonieren  
 Die besten Ergüsse in verschiedenen  
 Mobilfunkdiensten für Ihren gewerblichen  
 Betrieb. Besuchen Sie uns im  
**vodafone Shop Heusenstamm**  
 Heusenstamm, Schlossstr. 8, 68463 Heusenstamm

**Wir wünschen Ihnen  
 angenehme Ruhe  
 Sanftenerbetten für  
 guten und sicheren Schlaf.**  
 Ausgewählte, für ein helles Bett und  
 Aufbettung sorgt für einen angenehmen  
 und gesunden Schlaf. Lassen Sie sich  
 von unseren Fachleuten beraten. Die  
 Kundenkartei ist ein Muss für jeden  
 Geschäftskunden. Lassen Sie sich  
 von unseren Fachleuten beraten.  
 Heusenstamm, Schlossstr. 8, 68463 Heusenstamm

**Holz, Fenster  
 Einbauten  
 Einbauten  
 Einbauten**  
**Fensterbau Hölle**  
 Heusenstamm, Schlossstr. 8, 68463 Heusenstamm

**IT-Service**  
 IT-Service  
 IT-Service  
 IT-Service

**MK**  
 MK  
 MK  
 MK

**NEUHEIT!**  
**Wir renovieren Ihr Bad  
 ab sofort staubfrei mit  
 schweben für Sie.**  
**Lassen Sie sich beraten.**  
**SCHWAB**  
 Heusenstamm, Schlossstr. 8, 68463 Heusenstamm

**Neues Bad?**  
**Wir arbeiten  
 airclean!**  
**MAINGER**  
 Heusenstamm, Schlossstr. 8, 68463 Heusenstamm



**Elektrik**  
**Elektro Krotzfeld**  
 Heusenstamm, Schlossstr. 8, 68463 Heusenstamm

**Herzlich Willkommen  
 zum Energiespartag!**

**Samstag, 25. April 10-16 Uhr**  
**Pfarrheim St. Cäcilia,**  
**Schlossstr. 8, Heusenstamm**  
**Vorträge, Energieberatung und**  
**Ausstellung mit Gewinnspiel,**  
**Hüpfburg, Bewirtung**

**BENDL**  
 Energie Service GmbH & Co. KG  
 Karl-Benz-Str. 35  
 60388 Frankfurt

**MAINGAU**  
 Energie

**VVB Vereinigte Volksbank  
 Maingau eG**

**INFORMATIONSDIENST HOLZ**

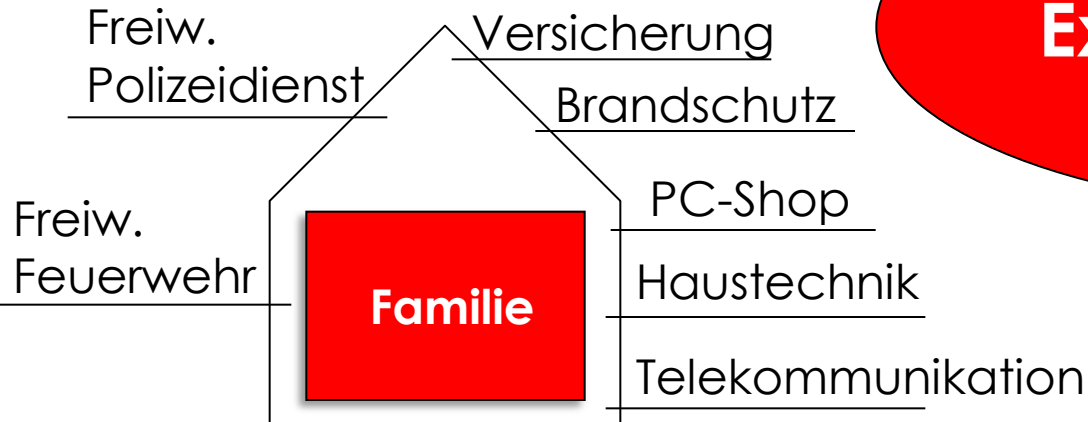
**hilfswerk  
 Sechen**

Stadtpost, 26.01.11

# LOKALER KUNDENTAG „Sicherheit rund um die Uhr“

In Planung

September 2011:  
**Expertenvorträge  
+ Ausstellung**



Jedes Angebot ist  
nur einmal vertreten

- Keine Reizüberflutung
- Keine Konkurrenzsituation

Jeder Aussteller lädt  
seine Kunden ein

- Vertrauensverhältnis wirkt anziehend
- neues Potenzial für alle

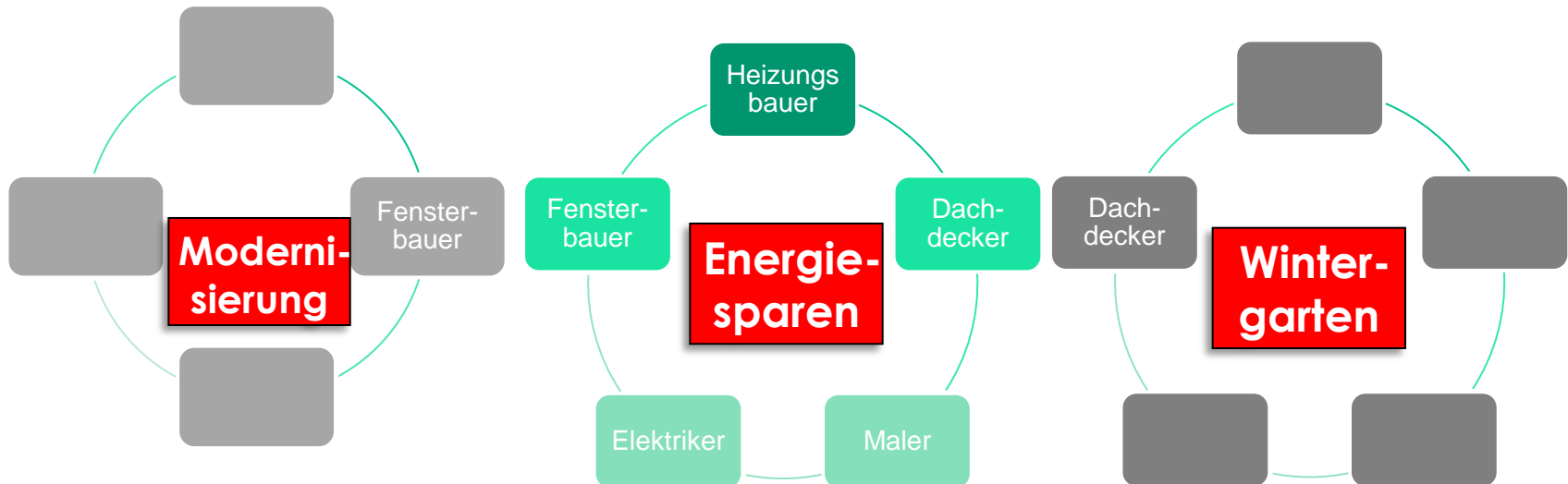
Jeder Kontakt wird  
nachbearbeitet

- Besucher fühlen sich gut betreut
- Aussteller gewinnen systematisch Kunden

# LOKALER KUNDENTAG „Thema“

Mögliche Variationen

Ist Ihr Thema  
dabei?



Hochzeit

Beauty

Sport

Wellness

Garten

Einbruchschutz

...

Wir haben einen  
konkreten Vorschlag:  
Nächste Seite!

# „Gesund durchs Leben“

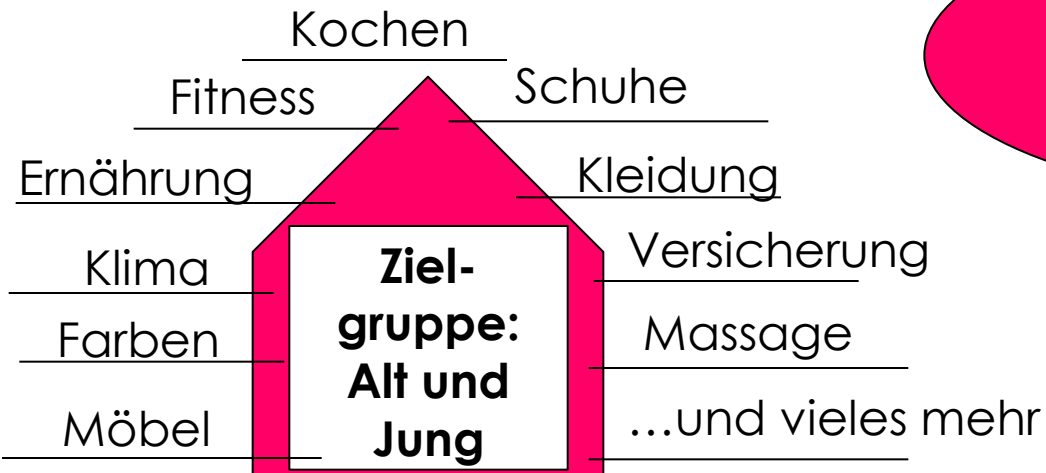
Lokaler Kundentag in Heusenstamm



**Jetzt  
bewerben!**

**23. Juli 2011:  
Expertenvorträge  
+ Ausstellung**

**Livemusik  
und  
Bewirtung!**



**Jedes Angebot ist  
nur einmal vertreten**

- Keine Reizüberflutung
- Keine Konkurrenzsituation

**Jeder Aussteller lädt  
seine Kunden ein**

- Vertrauensverhältnis wirkt anziehend
- neues Potenzial für alle

**Jeder Kontakt wird  
nachbearbeitet**

- Besucher fühlen sich gut betreut
- Aussteller gewinnen systematisch Kunden

# „Gesund durchs Leben“

## Meine Vorüberlegungen



- Welche Ziele hätte ich mit einer solchen Veranstaltung wie den Lokalen Kundentag?
  - Anzahl neue Kontakte? Alle Kunden/Besucher der anderen Aussteller (abzüglich der Besucher, die bereits meine Kunden sind) sind neue Kontakte, die ich so nicht gehabt hätte!
  - Anzahl Termine mit bestehenden Kunden, die einige Zeit nichts mit mir machten?
  - Anzahl direkte Aufträge?
  - Welche Umsatzerwartung ergäbe sich daraus?
- Welche alternativen Werbeformen habe ich, um an einem einzigen Veranstaltungstag weit mehr als 100 potenzielle Neukunden zu erreichen, ohne von „Schaulustigen“ belagert zu sein?
- Welche weiteren Kosten hätte ich, außer meinen Personaleinsatz? Give-aways etc. brauche ich nicht, keine Bewirtung, keine zusätzliche Anzeige, nichts.

# „Gesund durchs Leben“

## Meine Vorteile



- Ich nutze ein bewährtes Konzept
- Ich nutze die bestehende Beziehung meiner Kollegen zu ihren Kunden
- Ich habe – ähnlich einer Hausmesse, eines Tages der offenen Tür – keine Wettbewerber
- Ich brauche mich nur um meine Ausstellung zu kümmern, habe also wesentlich weniger organisatorischen Aufwand
- Meine Investition amortisiert sich in kürzester Zeit
- Ich bin der erste Anbieter meiner Branche, der dieses Konzept nutzt.

**„Gesundheit“ ist das Trendthema der Zukunft!**

# „Gesund durchs Leben“

Aussteller 1

**Jetzt  
bewerben!**



<b>Branche</b>	<b>Firma</b>	<b>Ansprechpartner</b>	<b>Mitglied</b>	<b>Zusage</b>
Küchen	Küchen-Keie	Thomas Lang	ja	ja
Bioladen				
Kleidung				
Sanitätshaus				
Massage				
Fitness				
Heilpraktiker				
Getränke				
Wasserauf- bereitung				
E-Auto				
Fahrrad				

# „Gesund durchs Leben“

Aussteller 2

**Jetzt  
bewerben!**



<b>Branche</b>	<b>Firma</b>	<b>Ansprechpartner</b>	<b>Mitglied</b>	<b>Zusage</b>
Heizung				
Klima				
Metzger				
Bäcker				
Feinkost				
Krankenkasse				
Kleingeräte				
Raumaus- stattung				
Schuhmacher				
Verein				

Haben Sie  
eine Idee?

Thema	Firma/Verein	Ansprechpartner	Mitglied	Zusage
Durchblutung				
Stress				
Ernährung				
Sport				
Entspannung				
Kochen				
Energie				
...				

# „Gesund durchs Leben“

Meine Investition

<b>Investition:</b>	Maximal 1,75 € pro einzuladenden Kunden, gestaffelt nach Anzahl Adressen, mind. 1,-€
<b>Adressen:</b>	mindestens 400 Kundenadressen
<b>Leistungen:</b>	Projekt- und Eventmanagement Adressmanagement Druck/Versand Einladungen, Plakate Gästekarten, Namensschilder
<b>Werbefläche:</b>	Ausstellungsfläche mindestens 2 x 3 m <sup>2</sup> Anzeige, Pressemitteilung Logo auf Einladungsbrief

**Nichtmitglieder zahlen 1,90€ pro Adresse!**

**Jetzt bewerben!  
Mitglieder haben Vorrang!**

# „Gesund durchs Leben“ oder anderes Thema

...und so geht's:



1. Ihre E-Mail an: [friedrich@gv-heusenstamm.de](mailto:friedrich@gv-heusenstamm.de)
2. Auswahl nach dem Prinzip „Wer zuerst kommt, mahlt zuerst“; Mitglieder haben Vorrang; die vorhandenen Aussteller bestimmen über die nächsten Mitaussteller
3. Vorbereitungstreffen bis 6 Wochen vor Veranstaltung
4. Abstimmung der Vortragsreferenten und Ausstellung per E-Mail/ Telefon
5. Abstimmung des Einladungsbriefes bis einen Monat vor Veranstaltung
6. Adressen + Firmenlogo an Druckerei Baro bis einen Monat vor Veranstaltung
7. Versand der Einladungen an Kunden bis 14 Tage vor Veranstaltung
8. Rechnung von Druckerei Baro an Aussteller bis 10 Tage vor Veranstaltung
9. Überweisung des Rechnungsbetrages bis 5 Tage vor Veranstaltung
10. Aufbau am Vorabend der Veranstaltung
11. Durchführung der Veranstaltung, anschließend sofortiger Abbau.

**Mit jedem weiteren  
Aussteller wird es für  
alle günstiger!**

**Senden Sie Ihre  
Bewerbung für den  
23.7. bitte bis 15.5.11  
an uns!**

**Nehmen Sie Kontakt auf  
und machen Sie sich Ihre  
eigene Konjunktur!**

**...und gestalten Sie mit uns  
Ihren eigenen Kundentag!**

**Ihre E-Mail an: [friedrich@gv-heusenstamm.de](mailto:friedrich@gv-heusenstamm.de)**