



Einzigartiges noch nie dagewesenes Marketingtool: Bundesweit werben in Waschsalons

Werbung auf Waschmaschinen

www.Werben-im-Waschsalon.de verbindet ein Unternehmen mit den Zielgruppen, damit Umsätze erzielt werden. Gewinn ist der vorrangige Zweck eines Unternehmens. Alles andere ist dem untergeordnet. Menschen in einem Waschsalon verbringen auch Zeit mit Warten. Sie warten auf ihre gewaschene oder getrocknete Wäsche. Dies ist für jedes werbende Unternehmen geschenkte Zeit und Aufmerksamkeit.

Werbemöglichkeiten

Ein Plakat innerhalb eines Waschsalons kann die Größe von A4 bis A2 haben. Faltblätter werden gut sichtbar ausgelegt. Eine Mitteilung einschließlich einer Unternehmensgeschichte auf den bekanntesten Plattformen der sozialen Medien erreicht Menschen aus der Zielgruppe direkt, weil die Anzeigen zielgruppengerecht eingeblendet werden. Das Sichtglas einer Waschmaschinentrommel hat jeder Kunde vielfach während seines Aufenthaltes vor Augen, weil er hinschaut, ob der Waschvorgang bereits beendet ist. Die Werbung erscheint in den teilnehmenden Waschsalons lokal oder bundesweit.

Werbetafeln auf Waschmaschinentrommeln

Das ultimative Werbenetzwerk für Unternehmen startet an acht Werbestandorten. Über 57 Waschmaschinentrommeln und 26 Trocknertüren warten auf eine einzigartige und noch nie dagewesene Unternehmenswerbung. Diese Werbung für Unternehmen, Produkte und Dienstleistungen befindet sich ausschließlich in stark frequentierten Selbstbedienungswaschsalons: zielgerichtet, lokal und deutschlandweit. Beispiele sind Onlineshops und Versicherungen, Reisen und Personalsuche.

Abwicklung der Werbemaßnahmen

Die teilnehmenden öffentlichen Waschsalons sind stark frequentiert. Die Werbung wird daher von unzähligen potenziellen Kunden gesehen und wahrgenommen. Wartende Kunden im Waschsalon haben Zeit und Aufmerksamkeit für die Plakate und Faltblätter oder sie spielen mit ihrem Smartphone, um im Internet zu surfen. Es gibt sogar Waschsalons mit WLAN, um beispielsweise mit einem Laptop eine Internetverbindung herzustellen. Die wiederholten Blicke auf die Waschmaschinen und Trockner verstärken jede Werbebotschaft. Sie ist definitiv unübersehbar und bleibt leichter in Erinnerung als eine Werbung außerhalb des Waschsalons.

Die Laufzeit und die Qualität einer Werbemaßnahme werden individuell abgestimmt. Die Mindestlaufzeit beträgt bei allen Werbekategorien einen Monat. Für längere Laufzeiten gibt es natürlich starke Rabatte. Wegen der einheitlichen Außenwirkung verwenden viele Unternehmen ein eigenes Design. Oft haben sie auch ein eigenes Logo gestaltet. Ist das nicht der Fall, wird das Team von "Werbung im Waschsalon" [WiW] ein passendes gefälliges Logo gestalten.

Es existieren zwar Referenzbilder anderer Unternehmen oder branchentypische Bilder, jedoch keine änderbaren Vorlagen für den individuellen Gebrauch. Die Montage, Anbringung und Verbreitung einer Marketingkampagne übernimmt WiW. Die Referenzbilder einer eigenen Werbemaßnahme können selbstverständlich beliebig weiterverwendet werden. Werbung für fast alle Branchen und Dienstleistungen ist möglich, wie zum Beispiel für Online-Shops, Versicherungen, Stellengesuche oder Agenturen. Es gibt keine Grenzen und es ist für jede Branche mindestens ein Werbetooll umsetzbar.

Neue Werbestandorte werden vorgestellt

Waschsalons, in den noch Werbung geschaltet werden kann, werden auf dem Internetauftritt www.Werben-im-Waschsalon.de vorgestellt. Neben dem Stadtplan von Google Maps ist eine Bildergalerie enthalten mit Hinweisen, wie viele Werbeplätze mit welchem Werbetooll angeboten werden. So kann sich jedes werbende Unternehmen ohne telefonische Rückfrage bei WiW sofort informieren, welche Werbestandorte noch verfügbar sind. Sogar ein Link zum Internetauftritt des Waschsalons ist enthalten.

Betreiber von Waschsalons sind natürlich ebenfalls angesprochen, Standortpartner von WiW zu sein. Neue Standortpartner bei WiW können helfen, neue Einkommensmöglichkeiten zu schaffen. Wird für innovative Produkte oder Dienstleistungen geworben, erzielen Unternehmer mehr Erlöse. Kreative Unternehmer nutzen ihren Schlüssel zum Erfolg: neue Produkte oder Kombinationen von Produkten, um mehr Gewinne zu erzielen. Manche Waschsalons verfügen über eine große Schaufensterfront. Dann sind die Werbeflächen an den Waschmaschinen auch für die Passanten sichtbar.

Möglichkeiten planen

Werbepartner oder Standortpartner, die ihre Fragen kurzerhand mit Marcus Kober klären möchten, erreichen ihn über [office\(at\)werben-im-waschsalon.de](mailto:office(at)werben-im-waschsalon.de) oder mobil über 01523 626 0011. Der Internetauftritt www.Werben-im-Waschsalon.de informiert zwar umfassend, doch erst im persönlichen Gespräch lassen sich Nägel mit Köpfen machen.

[1] Bildquelle: WiW

Pressekontakt

publicEffect.com

Herr Hans Kolpak
Heinersreuther Weg 13
95460 Bad Berneck

<https://publicEffect.com>
Hans.Kolpak@publicEffect.com

Firmenkontakt

Waschsalon Karli76

Herr Marcus Kober
Karl-Liebknecht-Str. 76
04275 Leipzig

<https://werben-im-waschsalon.de>
office@werben-im-waschsalon.de

[www.Werben-im-Waschsalon.de](https://werben-im-waschsalon.de) ist ein einzigartiges Konzept für werbende Unternehmen und für Waschsalons als Standortpartner, um Werbung dort zu schalten, wo sie wirklich intensiv wahrgenommen wird. Jeder Waschsalon optimiert den Zusatznutzen für seine Kunden und jeder Unternehmer vertieft den Zugang zu seinen Zielgruppen. Gut frequentierte Waschsalons sind bundesweit eine hervorragende Gelegenheit, um durch mehr Umsatz den Unternehmensgewinn auszubauen.

Anlage: Bild

