

Wachsende Marktansprüche Laufende Weiterentwicklungen sichern Kunden und Partnern innovative und individuelle Werbeideen

Die aufgeblasenen Werbeträger

Abheben ist das logische Ziel am Markt der aufblasbaren Werbeträger.

HERMANN WACKERLE

Wien. „Wir beweisen täglich, dass Balloonart der richtige Partner für aufblasbare Werbeträger ist“, beschreibt Andreas Braunböck, Gesellschafter des Unternehmens, die Firmenphilosophie. „Neben einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis können wir uns durch rasche Lieferzeiten bei gleichbleibend hoher Qualität vom Mitbewerb abheben. Laufende Weiterentwicklungen der haus-eigenen Entwicklungsabteilung sichern unseren Kunden und Partnern auch in Zukunft innovative und individuelle Werbeideen, die den wachsenden Marktansprüchen gerecht werden“, so Braunböck.

Sonderanfertigungen

Seit Unternehmensgründung 1990 hebt sich Balloonart Vienna durch Qualitätsstandards, Flexibilität und starke Kundenorientierung am Markt der aufblasbaren Werbeträger ab. Neben bewährten Produkten wie zum Beispiel der

Supermarkt Effizienz P. O.S.-Medien

Golling. „Werbeblächen am Point of Sale sind die Massenwerbemedien schlechthin“, so Vertriebschef Markus Rauchmann. „Die P.O.S. Marketing Werbemedien, MobilPlakat am Einkaufswagen, KassenPlakat am Warentrennstab und FloorMinder am Fußboden bieten für Markenartikler einen besonderen Mehrwert“, fährt der Fachmann für nationales Markenartikelgeschäft fort: „Man investiert klassische Werbegelder nicht nur in hochwertige Kontakte ohne Streuverlust, sondern man steigert auch gleichzeitig die Effizienz der Werbeaktion durch zusätzliche Absatzsteigerungen.“

Zusatznutzen

Es wird also einerseits das gewünschte Image an eine vielschichtige Zielgruppe kommuniziert, und gleichzeitig erhält man den Zusatznutzen gesteigerter Verkaufszahlen quasi kostenlos dazu. „Mit den P.O.S Marketing Werbeblächen wird die Kommunikationskette am Point of Sale geschlossen und Käufer werden effizient zur beworbenen Marke geführt“, schließt Rauchmann.

1995 begann das Unternehmen, Einkaufswagen als Werbeträger zu vermarkten. Heute bewirtschaftet P.O.S. Marketing etwa 300.000 Flächen in 1.600 Outlets des Lebensmittelhandels.



Markus Rauchmann: „Keiner ist näher am Käufer als P.O.S. Marketing.“

aufblasbaren Werbesäule „Jack in the box“, klassischen Werbebögen oder den neuartigen, lautlosen Produkten der MB Airsystem-Serie fertigt das Balloonart-Team Sonderanfertigungen an, die auf spezielle Bedürfnisse und Wünsche des Kunden abgestimmt sind.

Vorteile von Inflatables

Die bekannten Vorteile aufblasbarer Werbeträger haben alle Objekte Balloonarts: kleinstes Packmaß, geringes Gewicht, rasche und einfache Montage, lange Lebensdauer und unglaubliche Werbewirkung. Selbstverständlich zählt

die Instandhaltung und Reinigung von Inflatables ebenso zu den Serviceleistungen des Wiener Unternehmens wie die fachgerechte Lagerhaltung der Werbeträger.

Inszenierung

„Wir bieten noch mehr“, fährt Braunböck fort: „Ein Team von langjährig erfahrenen und engagierten Mitarbeitern sichert auf Wunsch den reibungslosen Aufbau und die beste Inszenierung von Inflatables auf jeder Veranstaltung. Flexibilität, Professionalität und Kompetenz gelten als oberste Prämisse des Unternehmens.“



Highlight am Gletscher, auf Wunsch aufgebaut, inszeniert und wieder eingelagert.

gewista
urban media