

Direktmailings für direkte Wirkung.

➔ Direktmailings von Lohmann & Rauscher steigern die Aufmerksamkeit und Umsatzzahlen.



Dass Direktmailings gerade in Zeiten der Digitalisierung ein wirkungsvolles Instrument sind, zeigt das Beispiel der Lohmann & Rauscher AG (www.lohmann-rauscher.com). Als führender Anbieter zukunftsorientierter Medizin- und Hygieneprodukte höchster Qualität, setzt Lohmann & Rauscher bei den Vertriebspartnern (Apotheken und Ärzte) in der Schweiz auf dieses Kommunikationsmittel.

E,T&H unterstützt Lohmann & Rauscher bei der Entwicklung starker Botschaften und deren mediengerechten Umsetzung. Beispielsweise für den neuen Gesamtkatalog, die Herbstaktion und das um VENOSAN erweiterte Produktangebot.

Die Wirkung der Mailings ist mittels der integrierten Call-to-Action- und Response-Mechanismen direkt messbar. Beispiel Herbstaktion: diese erzielte einen zweistelligen Prozentanteil am Jahresumsatz.

Erich Koller, Leiter Execution

E,T&H Werbeagentur AG LSA
Starke Botschaft. Starke Wirkung.