

## Werben mit Warenproben – Wenn es mal mehr als Papier sein soll!

Mit einer Warenprobe bzw. einem Sampling überzeugen Sie Verbraucher, dass Ihr Produkt das hält, was Ihre Werbung verspricht. Der kostenlose Produkttest überzeugt, spricht alle Sinne an, schafft Aufmerksamkeit und motiviert zum Kauf. Deshalb sind Warenproben ein beliebtes Marketing-Instrument für Markteinführungen, Steigerung der Bekanntheit und zur Umsatzförderung.

Verbraucher lieben Produktproben: Ein neues Waschmittel, die verbesserte Antifalten-Creme, Chips mit neuer Würzung! Es wird gesnackt, probiert, geschmiert und bei Gefallen auch gekauft.

Doch wie können Sie die Warenprobe genau in Ihrer Zielgruppe platzieren und so effektiv neue Kunden gewinnen?

### Vier Kanäle für Ihre Warenproben

#### 1. Pakete von Versendern und Online-Shops

Wer Produktproben streuen möchte, um Neukunden zu gewinnen, kommt an den Warensendungen der Versandhändler und Online-Shops nicht vorbei. Die Auswahl der Unternehmen, die Warenproben in ihre Pakete aufnehmen ist riesig. Große und kleine Versandhändler und Online-Shops mit unterschiedlichsten Sortimenten und Zielgruppen stehen hier für Ihre Belegung zur Verfügung. Ihre Warenprobe kommt direkt mit dem Paket ins Haus und findet dort die ungeteilte Aufmerksamkeit des Empfängers.



**Unser Tipp:** Besonders interessant für auflagenstarke Aktionen mit kurzem Verteilzeitraum!

#### 2. Point of Interest/Sale

Mit mehr als 250.000 Orten, an denen Warenproben verteilt werden können, erreichen Sie jede Zielgruppe am Point of Interest/Sale – ganz direkt und mit persönlicher Empfehlung! Fashionistas in Mode-Fachgeschäften und Parfümerien, Sportbegeisterte in Fitnessclubs, Best Ager in Wellnesshotels und am Golfplatz oder Familien in Schwimmbädern und Kindergärten. Kaum ein Ort, an dem wir Ihre Warenprobe nicht platzieren können.



**Unser Tipp:** Spannend für Aktionen mit regionalem Schwerpunkt!

### 3. Lesezirkel

Der Lesezirkel ist heute eine Form des Zeitschriftenabonnements, bei dem eine Auswahl von Publikumszeitschriften nicht gekauft, sondern für einen bestimmten Zeitraum von Privatpersonen oder Unternehmen ausgeliehen werden. Die Zeitschriften kommen druckfrisch vom Verlag und werden von den Lesezirkel-Unternehmen zu individuellen Lesemappen zusammengestellt und an die Abonnenten ausgeliefert. Mit den Lesezirkeltüten können Ihre Warenproben an die Leser verteilt werden – sowohl an Privathaushalte, als auch an B2B Kunden wie Ärzte und Friseure.



**Unser Tipp:** Top für voluminöse und zerbrechliche Warenproben!

### 4. Publikumszeitschriften

Ob Hobbies wie Stricken, Golf spielen, Fotografieren oder Lesen, Interesse an Autos, Computerspielen, Reisen oder Kulinarik – kaum ein Markt verfügt über eine so große Themenvielfalt wie der der Publikumszeitschriften. Weit mehr als 1.500 Titel von deutschen Verlagen beflügeln Tag für Tag die Neigungen, Interessen und Leidenschaften der Menschen. Da liegt es nahe zu prüfen, ob Ihre Zielgruppe auch über bestimmte Zeitschriften oder Special Interest Titel erfolgreich mit einer Warenprobe beworben werden kann. In Form eines Beiklebers – häufig in Kombination mit einer Trägeranzeige – setzen Sie Ihr Produkt damit wirkungsvoll in Szene



**Unser Tipp:** Hervorragend für flache und kleinere Warenproben!

Sie planen eine Samplingaktion? Dann rufen Sie uns für ein unverbindliches Angebot an. Dialoghaus realisiert Ihre Ideen! Im Fachbereich Beilagenmarketing bieten wir Ihnen neben der Platzierung von Gutscheinen in Ihrer Zielgruppe auch die Verteilung von Warenproben über die genannten Kanäle.

Weitere  
Informationen?

**Jeannette Kuhlendahl**

**js@dialoghaus.com**

**Tel. 040 / 46 88 58 - 24**

Dialoghaus  
Beratungsgesellschaft für  
Dialogkommunikation mbH  
info@dialoghaus.com  
www.dialoghaus.com

Büro Hamburg  
Borsteler Chaussee 111  
22453 Hamburg  
T 040/46 88 58-0  
F 040/46 88 58-25

Büro Düsseldorf  
Hardt 22  
40764 Langenfeld  
T 021 73/84 83-0  
F 021 73/84 83-222