

Finstral *Partner- Programm.*



Finstral hat sich entschieden. Immer besser.



Luis und Joachim Oberrauch

Als Händler kennen Sie den Markt genauso gut wie wir: Seit Jahren wird wenig renoviert, und auch die Neu- und Umbaurate stagniert. Um in einem gesättigten Wettbewerb weiter wachsen zu können, muss sich Finstral entscheiden: Wollen wir billige Massenprodukte herstellen oder konzentrieren wir uns auf Individualität und Qualität? Einem Unternehmen, das seit jeher auf Innovation, Service und Vielfalt setzt, fällt diese Entscheidung nicht schwer:

Wir schlagen den Weg „Besser“ ein. Und nehmen Sie mit.

Denn nicht nur für uns geht diese Strategie auf – sondern auch und besonders für Sie als Händler. Wussten Sie, dass Finstral-Händlerpartner, die auf hochwertige Lösungen setzen, seit 2013 überproportional wachsen? Finstral möchte Sie mit den vier Modulen unseres neuen Partner-Programms dabei unterstützen, neue, anspruchsvolle Kunden zu gewinnen und langfristig an Sie zu binden. Erweitern Sie mit uns Ihre Kompetenz in Beratung und Service. Profitieren Sie von wirksamen Marketing-Maßnahmen. Nutzen Sie unser umfangreiches Wissen zur fachgerechten Montage. Verwandeln Sie Ihren Schauraum in ein Finstral Partner Studio: damit Ihre Kunden perfekte Produktlösungen eindrucksvoll erleben und individuell komponieren können.

Sprechen Sie uns an! Zusammen werden wir jeden Tag ein bisschen besser – als Partner für Wachstum.

Immer mit freundlichen Grüßen

Luis Oberrauch und Joachim Oberrauch
Geschäftsleitung

Two handwritten signatures in blue ink. The signature on the left is 'Luis Oberrauch' and the one on the right is 'Joachim Oberrauch'. Both are written in a cursive, professional style.



Besser

Billiger



Aluminium-
Kunststoff
Aluminium-
Aluminium

+53%



satierte und
geprägte
Oberflächen

+9%



Immer bessere Produkte.

Die vergangenen Jahre zeigen: Es lohnt sich, auf hochwertige Finstral-Produkte zu setzen – denn deren Verkaufszahlen wachsen innerhalb des Gesamtsortiments überdurchschnittlich.



Designvariante
Nova-line und
Verbundflügel
Twin

+41%



FIN-90

+33%



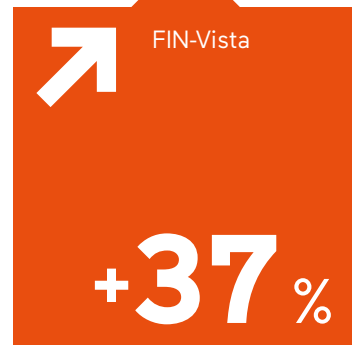
Gläser mit
Mehrwert

+21%



FIN-Vista

+37%



Immer bessere Beratung und Präsentation.



Ein Schauraum bietet dem Kunden Orientierung und Inspiration.
Das Finstral Partner Studio mit den Finstral Planer-Theken ist nicht
nur modular und somit für jeden Grundriss anpassbar, sondern auch
perfekt ausgestattet und immer aktuell: für die beste Beratung!

Immer besseres Marketing.

FINSTRAL Fenster
Haustüren
Wintergärten

20%
mehr Träume erfüllen.

Neue Fenster. Neues Leben.
Mit perfekt gedämmten
Fenstern können Sie 20 Prozent
Heizkosten sparen.

Testen Sie Ihre alten Fenster
mit dem Fenster-Check
zum Selbermachen von Finstral.

Immer mehr Klarheit.
Der Fenster-Check.

Kit kostenlos
bestellen:
finstral.com/fenster-check

Hohe Heizkosten. Einbrüche in der Nachbarschaft. Eine Großbaustelle nebenan. Kritische Blicke von Freunden aufs Wohnzimmerfenster ... Immer wieder gibt es konkrete Situationen, in denen ein Fensteraustausch sinnvoll erscheint. Mit unseren neuen Marketing-Maßnahmen, die sich direkt an Altbau-Besitzer richten, schaffen und nutzen wir solche Anlässe.

Mit dem neu entwickelten Finstral Fenster-Check wird das Testen der alten Fenster so einfach wie nie zuvor – und es macht sogar Spaß! Eine perfekte Chance, um mit potentiellen Neukunden in Kontakt und ins Gespräch zu kommen.

Von der Bekanntmachung mit Hilfe von Anzeigen über PR-Maßnahmen und eine Web-Präsenz bis hin zum Event-Konzept: Unter dem Motto „Neue Fenster. Neues Leben.“ unterstützen wir Sie mit einem umfassenden Marketing-Paket rund um den Finstral Fenster-Check.

Freuen Sie sich auf Ihre nächste Marketing-Offensive!



Marketing

Gute Werbung muss nicht jeden erreichen. Sondern diejenigen, für die das jeweilige Angebot interessant ist. Es lohnt sich also, die Zielgruppe genau zu kennen, um Marketing-Maßnahmen gezielt planen zu können. Dabei konzentrieren wir uns auf die drei Stärken von Finstral: das perfekte Produkt, die individuelle Komposition und den reibungslosen Service. Drei Module stehen Ihnen zur Verfügung:

Maßnahmen-Bibliothek

Unsere Maßnahmen-Bibliothek enthält Broschüren, Mailings, Fahrzeugbeschriftung, Give-Aways, mobile Beratungsstände, Anzeigenmotive und digitale Helfer (z.B. Haustür-Konfigurator für Händler-Website) und vieles mehr. Sie wird regelmäßig erweitert und gepflegt. Alle Medien liegen in Ihrer Landessprache vor.

Marketing-Plan

Unser Finstral-Außendienst stellt Marketing-Maßnahmen vor und zeigt auf, welche Mittel sich besonders gut für Ihre Zielgruppe eignen. Anschließend erstellen wir gemeinsam Ihren individuellen Marketingplan – das ist die Basis, von der ausgehend wir dann die Unterstützung für Ihre Aktivitäten festlegen.

Zentral geplante Kampagnen

Zentrale Finstral-Kampagnen finden in regional klar abgegrenzten Zonen statt und werden mit hohem Werbe-Druck durchgeführt. Händlerpartner der jeweiligen Region werden zur Teilnahme an den Werbe-Aktivitäten eingeladen und erhalten die gewonnenen Kundenkontakte zur Bearbeitung.

Marketing

- > Maßnahmen-Bibliothek
- > Marketing-Plan
- > Aktivitäten mit Finstral

Partner Studio

- > Ausstellung
- > Finstral Planer-Theken
- > Bespielung

Beratung & Service

- > Best-Practice-Bibliothek
- > Customer-Journey-Schulung
- > Ihre Customer Journey

Montage

- > Montage-Bibliothek
- > Montage-Schulung
- > Finstral/ift-Zertifizierung



Partner Studio

Ein guter Schauraum soll nicht nur Orientierung bieten über die zahlreichen Produkte und individuellen Wahlmöglichkeiten. Er soll auch inspirieren und neue Kunden begeistern. Von uns bekommen Sie alles, was Sie für Ihr perfektes Finstral Partner Studio brauchen – abgestimmt auf Ihre räumliche Situation. Und immer auf dem neuesten Stand. Drei Module stehen Ihnen zur Verfügung:

Ausstellungs-System

Mit unserem modularen Ständersystem lassen sich Exponate voll funktionsfähig ausstellen. Das System ist für neue und bestehende Fensterexponate verwendbar. Produkteigenschaften werden übersichtlich nach dem Finstral-Planer gegliedert. Ergänzt werden kann die Ausstellung mit Willkommens-Tresen, Beratungstisch, Prospektregal und Außenbeschriftung.

Finstral Planer-Theken

Unsere vier Miet-Theken ermöglichen Ihnen eine einfache Schritt-für-Schritt-Planung mit Ihrem Kunden. Überzeugende Exponate unterstützen Sie bei der Beratung. Einmal jährlich aktualisieren wir die Theken-Inhalte und bieten Verkaufsschulungen an.

Bespielungs-Konzept

Wir versorgen Sie mit durchdachten Materialien für die kompetente Kundenberatung:

- Finstral Planer-Handbuch
- Finstral Planer-Beratungsprotokoll
- jährliches Verkäufer-Training durch Finstral-Experten
- idealtypischer Ablauf des Beratungsgesprächs
- Event-Pakete





Beratung & Service

Customer Journey – das ist die Reise, auf die wir uns mit jedem Kunden begeben: vom ersten Kontakt bis zum Service nach dem Einbau. Damit unsere Kunden auf dieser gemeinsamen Reise durchweg positive Erlebnisse haben, bereiten wir Sie mit nützlichen Hilfsmitteln und Schulungen perfekt auf den Kundenkontakt vor. Drei Module stehen Ihnen zur Verfügung:

Best-Practice-Bibliothek

In der Best-Practice-Bibliothek im Extranet finden Sie zahlreiche Praxisbeispiele und Hilfsmittel zu jeder Phase der Customer Journey. Die Bibliothek wird regelmäßig erweitert und gepflegt.

Customer-Journey-Schulung

In dieser Finstral-Schulung lernen Sie die Grundlagen des Kontaktpunkt-Managements. Wir versorgen Sie mit konkreten Tipps, Beispielen und Checklisten zur Umsetzung Ihrer Customer Journey.

Dauer: 1 Tag

Ihre Customer Journey

Coachings, Workshops und Audits unterstützen Sie dabei, Ihre Customer Journey zu definieren und Spielregeln und Hilfsmittel festzulegen. Am Ende haben Sie alle wichtigen Maßnahmen in Ihrem Arbeitsalltag umgesetzt – und eine individuelle Anleitung in Form eines Handbuchs.

Dauer: 2-3 Monate



Montage

Wir bei Finstral wissen, dass der perfekte Einbau genauso wichtig ist wie das Fenster selbst. Nur so ist die Dichtheit garantiert, die Isolation perfekt und die Funktion des Fensters bleibt lange erhalten. Wir stellen wichtiges Wissen für die fachgerechte Montage bereit – und sichern die Montagequalität zusätzlich durch regelmäßige Schulungen und Zertifizierungen. Drei Module stehen Ihnen zur Verfügung:

Montage-Bibliothek

Inhalte:

- ift-geprüfte Bauanschlusszeichnungen
- detaillierte Montageanleitungen
- Filme zur Montage-Durchführung

Die Montage-Bibliothek wird von Finstral-Experten monatlich aktualisiert und gepflegt.

Montage-Schulung

Montage-Schulungen für Ihre Monteure bei Finstral oder bei Ihnen vor Ort.

Inhalte der Schulung:

- Grundlagen Bauphysik
- Montagetechnik
- Wartungsarbeiten
- Montageschulung zu neuen Produkten
- Montageeinweisung vor Ort

Finstral/ift-Zertifizierung

Inhalte der Zertifizierung:

- Schulung durch Finstral
- Prüfung Ihrer Bauanschlüsse
- Zertifizierungsaudit Ihres Betriebs durch Finstral und das ift Rosenheim
- bevorzugte Auslobung im Finstral-Marketing
- regelmäßiges Audit zur Überprüfung der Zertifizierung

Immer besser erreichbar.

Fragen oder Wünsche? Rufen Sie uns an! Ob Marketing, Schauraum, Service oder Montage – wir arbeiten in allen Bereichen gerne mit Ihnen zusammen.

Rufnummern und E-Mail:

Südtirol: 800 111999, 0471 296611

Deutschland: 0800 6446001

Österreich: 0039 0471 296611

Schweiz: 0800 000606

finstral@finstral.com

Finstral Studio Unterinn

*Hauptsitz mit 600 m²
Ausstellung bei Bozen*

Gastererweg 1
39054 Unterinn/Ritten (BZ)
Italien

T +39 0471 296611
unterinn@finstral.com
www.finstral.com/unterinn

Finstral Studio Gochsheim

*500 m² Ausstellung
bei Schweinfurt*

Jakob-Panzer-Straße 6
97469 Gochsheim/Schweinfurt
Deutschland

T +49 9721 6446 0
gochsheim@finstral.com
www.finstral.com/gochsheim

Finstral Studio Friedberg

*1.000 m² Ausstellung
bei Augsburg direkt an der A8*

Winterbruckenweg 64
86316 Derching/Friedberg
Deutschland

T +49 821 207178 0
friedberg@finstral.com
www.finstral.com/friedberg

Copyright

© Finstral AG, Unterinn/Ritten, 2018
Alle Rechte vorbehalten.

Das Finstral-Logo ist eine registrierte Bildmarke der Firma Finstral AG.
Der Begriff „Finstral“ ist eine registrierte Wortmarke der Firma Finstral AG.

Auflage Februar 2018

Artikelnummer 60-2000-00-01

Technische Änderungen vorbehalten. Farbabweichungen zu Original-Produkten können drucktechnisch bedingt auftreten. Die Darstellung und Beschreibung der Produkte in den Prospekten haben lediglich indikativen Wert. Eine eventuelle Abweichung des gelieferten Produktes von jenem laut Werbematerial stellt keinen Mangel und keine Abweichung dar, nachdem lediglich die Bestellung als Maßstab herangezogen werden kann.