



Fotos: Project Partner Dirk Kleeschulte



Marketing & Vertrieb

und 4-5 Leute werden für den 10-minütigen Auf- und Abbau benötigt. Für den Einsatz wird nur eine ebene Fläche ohne Kanten sowie 220 V Strom benötigt.

Der Einsatz der Hüpfburg lässt sich unterscheiden in Veranstaltungen von Branchenteilnehmern sowie branchenfremden Einsätzen, wie z. B. bei Straßenfesten oder Schützenfesten. Letztere sind regional auf einen Umkreis von etwa 50 km beschränkt. Branchenteilnehmer buchen die Hüpfburg auch aus weiter entfernten Regionen in einem Umkreis von rund 120 km. Damit entspricht ihr Einsatzgebiet dem Zielgebiet von Profipellets.

#### Marketing für die Herzen

Seit drei Jahren kommt die Hüpfburg zum Einsatz. Sie erfreut sich ungebrochener Beliebtheit: „Von Mai bis September ist sie nahezu ständig im Einsatz“, sagt Dirk Kleeschulte. Die

Beanspruchung sei enorm. Deshalb plant der findige Werbefachmann, die Hüpfburg nach etwa fünf Jahren zu ersetzen. Kleinere Flickarbeiten werden zwischendurch erledigt, der Attraktivität des Spielgerätes tut dies ja keinen Abbruch.

Kleeschulte Energie besucht zahlreiche Fach- und Endverbraucher messen in ganz Westfalen. Auf- und Abbau der Messestände sowie die personelle Besetzung sind aufwendig und kostspielig. Die Holzpellet-Hüpfburg ist oft bei Veranstaltungen vertreten, bei denen Kleeschulte Energie keinen eigenen Stand hat. „Das ergänzt sich perfekt“, sagt Bernd Kleeschulte. Des Weiteren bietet Kleeschulte seinen Partnern damit einen echten Mehrwert für deren Veranstaltungen.

Kleeschulte Energie verfügt über weitere Marketing-Mittel, die Partner für Veranstaltungen anfordern kön-

nen – so z. B. über zwei eigens konstruierte Mini-Holz-Lkws mit angelegten Pellets-Anhängern. Kinder können darin spielen, während die Eltern sich mit anderen Besuchern unterhalten. Für Partnerunternehmen hält Kleeschulte zudem Messe-Stand-Elemente und Gewinnspiel-Materialien bereit, die sie über die Marketingabteilung ordern können.

Daneben setzt Kleeschulte auf eine ganze Reihe von Marketingmaßnahmen: So nutzt das Unternehmen die klassischen Werbemedien wie Anzeigen, Fahrzeugwerbung oder Pressearbeit. Außerdem halten Kleeschulte-Fachkräfte regelmäßig Vorträge zum Heizen mit Holzpellets. Beim Marketing zählt, an den entscheidenden Stellen präsent zu sein. Die Hüpfburg ist deshalb ein besonders wichtiger Bestandteil des Marketingkonzeptes – trifft sie doch in idealer Weise die Herzen der Kunden. ■

**Auch Männer können Spaß in der Hüpfburg haben. Nur das Singen wird dadurch für den Chor „Mann singt“ nicht einfacher.**

ANZEIGE

# PELLETS.DE

www.sp-12.de

**HOLZBRENNSTOFFE  
ONLINE VERKAUFEN**

**JETZT MITMACHEN – HÄNDLER WERDEN.**



**Kontaktaufnahme: haendler@pellets.de**

\*für A1 Pellets, Schorndorf