

Mailing 1: An die Händler (Intern / Trauco -> Niederlassung)

Ziel: Den Händler wecken, ihn motivieren, das Thema bei *seinen* Kunden zu platzieren und ihm die Arbeit abnehmen (durch die Vorlage).

Betreff: Frostschäden = Ihre Umsatzchance (Vorlage für Kunden-Mailing anbei)

Hallo [Name],

der Winter hat auf den Straßen Spuren hinterlassen. Überall zeigen sich Schlaglöcher und andere Frostschäden.

Für Ihre viele Industriebetriebe, Kommunen, Bauhöfe beginnt jetzt der Stress: Die Schäden müssen behoben werden, das Personal ist knapp, niemand hat Zeit und die Ressourcen, den gleichen Schaden mehrfach zu flicken, weil der Kaltasphalt nicht gehalten hat.

Hier können Sie jetzt punkten: Mit dem **Rapid Set ASPHALT REPAIR MIX** bieten Sie die einzige Lösung, die einfach zu verarbeiten ist und eine dauerhafte Lösung bietet, ähnlich wie Beton.

Vorteile für Kunden:

- **Rekordzeit:** Verkehrsfreigabe nach 30 Minuten.
- **Hält langfristig:** Kein Provisorium, sondern mineralisch, tragfähig und dauerhaft (schwarz eingefärbt).
- **Spart Zeit und Personal:** Einmal reparieren, fertig. Keine Nacharbeit nötig.

Wir machen es Ihnen einfach: Im Anhang finden Sie einen fertigen Textvorschlag, den Sie direkt an Ihre Kunden weiterleiten können. Nutzen Sie den aktuellen Bedarf!

Mein Angebot: Ich unterstütze Sie gerne bei wichtigen Schlüsselkunden oder lege gemeinsam mit Ihnen eine Musterfläche an oder gebe eine Einweisung zur Verarbeitung. Gerne stehen wir Ihnen auch beratend zur Seite.

Melden Sie sich einfach kurz bei mir.

Viel Erfolg beim Verkauf!

Beste Grüße, [Ihr Name]
