

# P R E S S E M I T T E I L U N G

## Rendite mit den Testsiegern

Sieger nimmt man immer wahr und behält sie lange Zeit im Gedächtnis. Das ist bei sportlichen Events wie Autorennen so und auch bei Produkten. Sieger haben etwas Besonderes zu bieten, sie heben sich vom restlichen Feld einfach ab.

Die Produkte des Unternehmens Dr. O. K. Wack standen schon oft auf dem Siegereppchen ganz oben. Erst kürzlich wurden die Pflegeprodukte wieder mit einem Siegerkranz geehrt: A1 Nano Kratzer Polish gewann den Vergleichstest in der Zeitschrift Auto Straßenverkehr und das neue Produkt A1 Polish & Wax belegte den ersten Platz bei Autobild, GTÜ und ACE-Lenkrad.

Das hat definitiv auch seine Gründe: als Anbieter von Premium-Pflegeprodukten betreiben die Dr. Wack-Techniker intensive Forschung und Entwicklung in ihren Labors sowie in ausgiebigen Feldversuchen. Die Philosophie des Traditionsunternehmens lautet „Wir bringen nur Produkte auf den Markt die es nicht gibt oder die besser sind, als die vorhandenen.“

Das bedeutet für den Handel Sicherheit, da er zufriedene Kunden hat, die nichts zu reklamieren haben. Aus der Kombination Bekanntheit der Nachfrage nach den Testsiegern und der Zufriedenheit resultieren viele Ver- und Nachkäufe.

Außerdem unterstützt das Familienunternehmen den Handel und die Werkstätten mit kreativem Marketing und forciert so die Nachfrage bei den Endverbrauchern. Denn bekannte Produkte verkaufen sich bekanntlich besser und schneller.

Seit April diesen Jahres läuft für den Testsieger A1 Polish & Wax eine große TV- und Print-Werbekampagne, die zirka 20 Millionen Endverbraucher erreicht. Im Zuge dessen versorgt Dr. Wack den Fachhandel mit auffälligen und hochwertigen Displayständern. Mit deren Hilfe können die Betriebe die Dr. O.K. Wack-Produkte prominent im Verkaufsraum platzieren. Des Weiteren erhalten die Partner Werbemotive, die die Wiedererkennung fördern und somit den Abverkauf steigern. Die Bestückung der Verkaufsdiskays ist an die Bedürfnisse im Fachhandel angepasst und erspart ihm Kapitalbindung und Lagerplatz.



# P R E S S E M I T T E I L U N G

Da Dr. O.K. Wack exklusiv den Fachhandel beliefert, kann also keine Abwanderung der Kunden in den Super- oder Baumarkt erfolgen. Als zusätzlichen Kaufanreiz gibt es auf alle Dr. Wack-Produkte die Geld-zurück-Garantie. Sie sorgt für Glaubwürdigkeit und hebt die Kaufbereitschaft der Kunden. Mit der Abwicklung haben die Händler nichts zu tun, sie läuft direkt über Dr. Wack.



Nähere Information erhalten Sie von:

Herrn Receb Dursun  
c/o Dr. O. K. Wack Chemie GmbH  
Bunsenstrasse 6  
85053 Ingolstadt  
Telefon: 0841/635-48, E-Mail: [r.dursun@wackchem.com](mailto:r.dursun@wackchem.com)



Belege nach Abdruck freundlichst erbeten an

Herrn Florian Albert  
c/o Albert Mediamarketing e. K.  
Albstatte Strasse 17  
97295 Waldbrunn  
E-Mail: [dr.wack@albert-mediemarketing.de](mailto:dr.wack@albert-mediemarketing.de)



**Dr. O. K. Wack Chemie GmbH** ▪ Bunsenstr. 6 ▪ 85053 Ingolstadt, Tel.: 0841/635-0 ▪ [wack.info@wackchem.com](mailto:wack.info@wackchem.com)