

**RADIOWERBUNG VERKAUFT -
WETTEN SIE NIE DAGEGEN!**



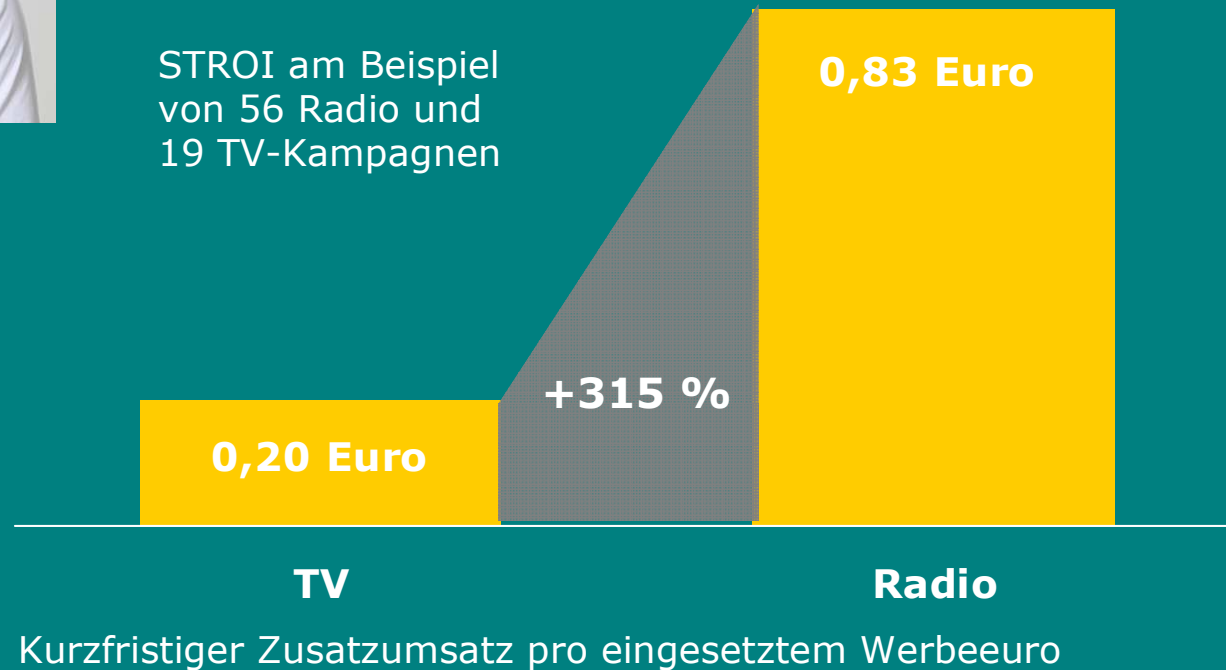
**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



„RADIOWERBUNG VERKAUFT BIS ZU 4X BESSER ALS TV- WERBUNG. ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“

J. Ehler, Mediaplaner aus Düsseldorf

STROI am Beispiel
von 56 Radio und
19 TV-Kampagnen





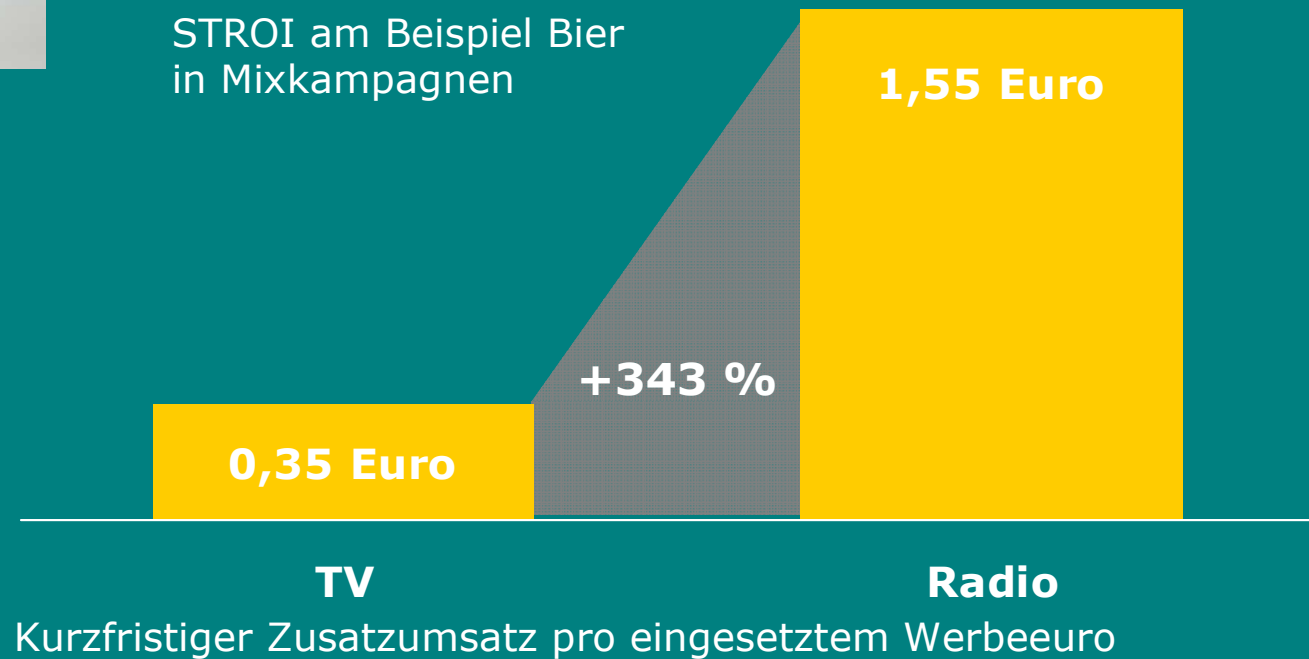
**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



**„BIERWERBUNG BRINGT IM
RADIO 3X MEHR ZUSATZUMSATZ
ALS IM TV. ICH HABE DAGEGEN
GEWETTET.“**

P. Glatt, Brauereibesitzer aus Selmbach

STROI am Beispiel Bier
in Mixkampagnen





**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



„RADIOWERBUNG KANN AN EINEM TAG 15 AUTOS AN NEUKUNDEN VERKAUFEN. ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“

N. Mühlhausen, Autohändler aus Regensburg

Autohaus Berolina:

Die Käufer durch Radiowerbung waren zu 100% Neukunden.





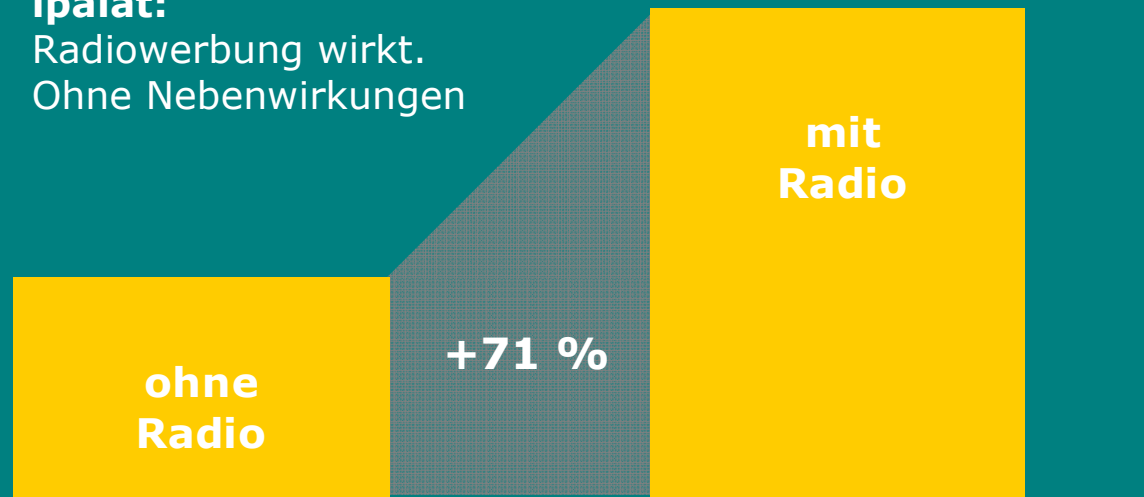
**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



**„RADIOWERBUNG KANN DEN
ABVERKAUF UM 71% STEIGERN.
ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“**

K. Reims, Apotheker aus Mannheim

ipalat:
Radiowerbung wirkt.
Ohne Nebenwirkungen



Anzahl der verkauften Packungen
ipalat: ohne Radiokontakte

Anzahl der verkauften Packungen
ipalat: mit Radiokontakten



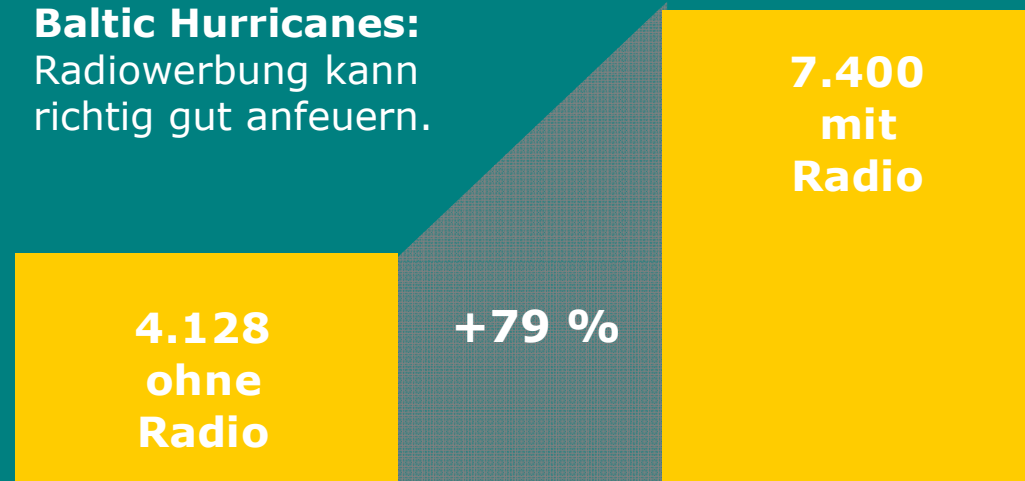
**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



**„RADIOWERBUNG AKTIVIERT
79% MEHR LEUTE, LIVE IM
STADION ZU SEIN.
ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“**

V. Sommers, Marketingleiterin eines Football-Teams aus Oldenburg

Baltic Hurricanes:
Radiowerbung kann
richtig gut anfeuern.



Zuschauerzahlen 2008 mit
Werbung in: Stadtmagazine und
Plakat

Zuschauerzahlen 2009 mit
Werbung in: Stadtmagazine und
Plakat plus Radiowerbung



**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**

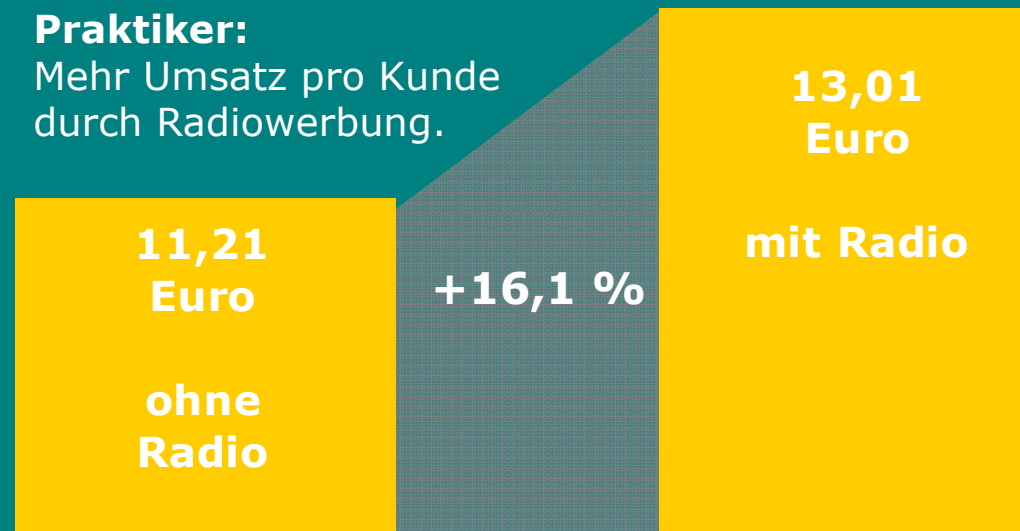


**„RADIOWERBUNG KANN DEN
UMSATZ PRO KUNDEN UM 16%
STEIGERN.
ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“**

W. Hermann, Fachverkäuferin Badausstattung aus Gütersloh

Praktiker:

Mehr Umsatz pro Kunde
durch Radiowerbung.



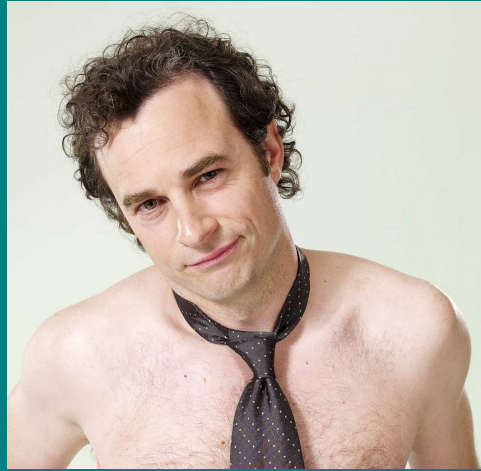
Durchschnittliche Ausgaben je Käuferhaushalt: ohne Radiokontakt

Durchschnittliche Ausgaben je Käuferhaushalt: mit Radiokontakt



**ICH HABE DAGEGEN
GEWETTET**

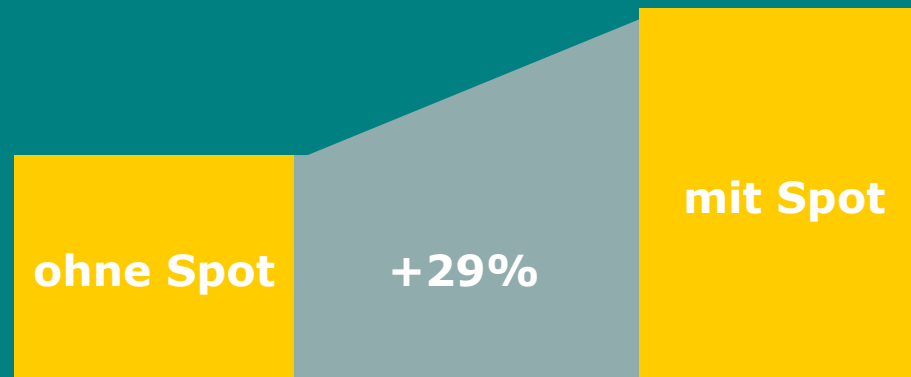
**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



**„RADIOWERBUNG KANN NEBENBEI
DIE KAUFLUST UM 29% STEIGERN.
ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“**

G. Paperelli, Feinkosthändler aus Heilbronn

Gaggi-Nudeln: Enormes
Kaufinteresse ohne gerichtete
Aufmerksamkeit



Kaufinteressenten von Gaggi-Nudeln mit und ohne Spotkontakt



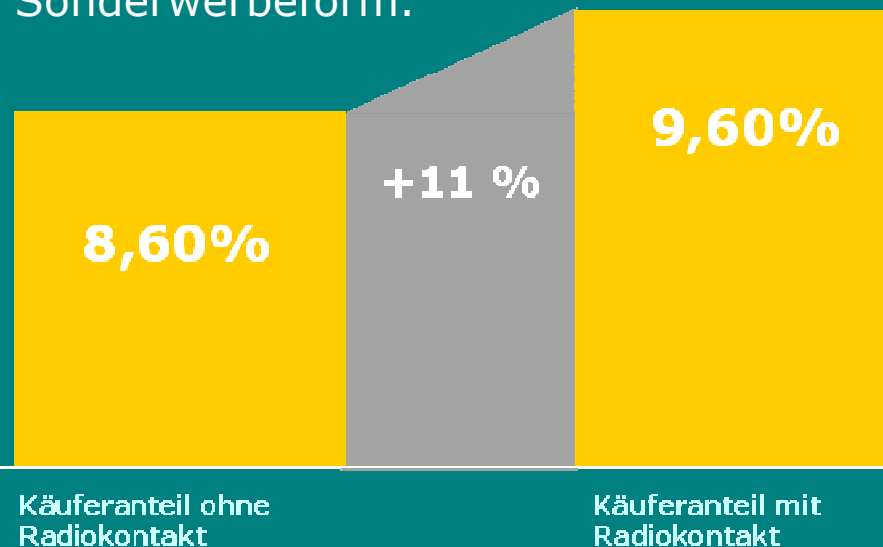
**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



**„RADIOWERBUNG KANN DURCH
SONDERWERBEFORMEN 11% NEUE
KÄUFER AKTIVIEREN.
ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“**

Kaufmann, Filialleiter aus Stuttgart

Puddis Pudding: Steigerung des Käuferanteils durch erfolgreiche Sonderwerbeform.





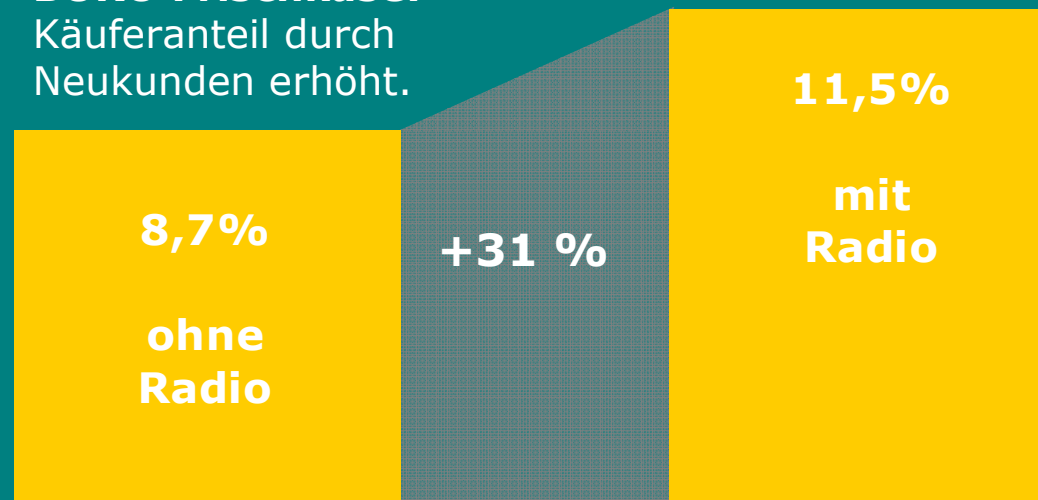
**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



„RADIOWERBUNG KANN DEN ANTEIL DER KÄUFER UM 31% STEIGERN. ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“

S. Taubert, Molkereibesitzerin aus Kiel

BUKO Frischkäse:
Käuferanteil durch Neukunden erhöht.



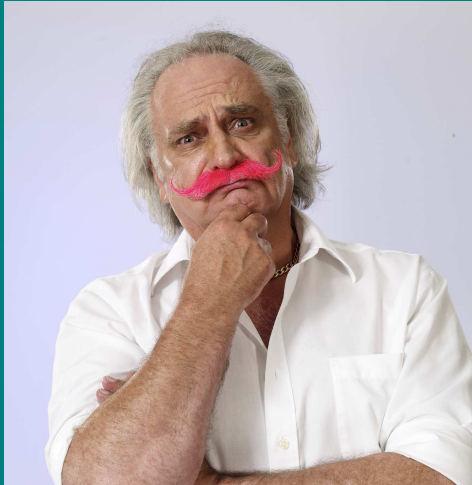
Käuferanteil von BUKO: ohne Radiokontakte

Käuferanteil von BUKO: mit Radiokontakten



**ICH HABE DAGEGEN
GEWETTET**

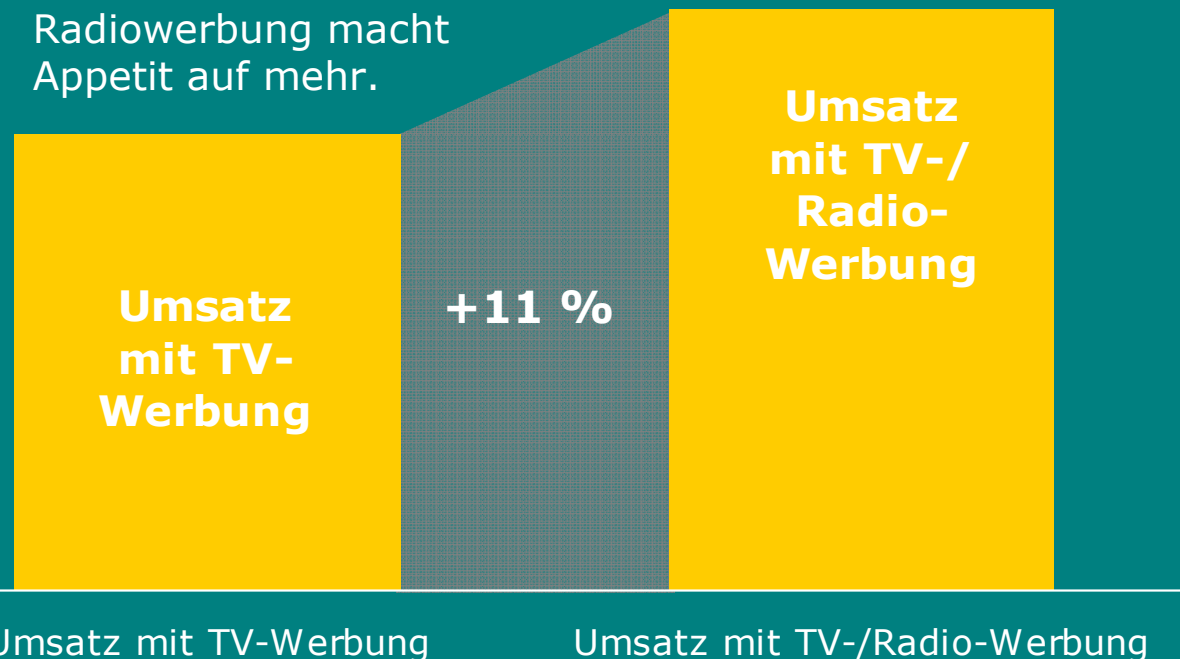
**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**



**„RADIOWERBUNG KANN DEN
UMSATZ VON PIZZA UM 11%
STEIGERN.
ICH HABE DAGEGEN GEWETTET.“**

M. Hinrichs, Besitzer eines Pizza-Lieferservices aus Dortmund

Domino´s Pizza:
Radiowerbung macht
Appetit auf mehr.



Quelle: Angaben von Domino´s für RAB UK, The Sound of Success.

**RADIOWERBUNG
VERKAUFT**

**AUCH ER HAT DAGEGEN
GEWETTET**

