

Ausgabe 6/2019



# Copytest

# Wir zeigen Ihnen, ob und wie Ihre Anzeige unter normalen Lesegewohnheiten und im Vergleich mit anderen Anzeigen wirkt.

Hat der Leser sich ...

... an die Haupt-  
aussage erinnert?

... an die Firma/  
Marke erinnert?

ALLE DACHTEN, DASS WASSER  
IN GROSSEN SYSTEMEN EINE  
BRUTSTÄTTE FÜR KEIME IST.  
BIS WIR AUF DIE IDEE KAMEN,  
ES IN BEWEGUNG ZU HALTEN.

**KEMPER**  
FORTSCHRITT MACHEN

ANS [www.kemper-alpe.de/de/ho-ho-krickwasserhygiene](http://www.kemper-alpe.de/de/ho-ho-krickwasserhygiene)

Aller guten Dinge sind  
**DREI**  
Split + Sky Air + DAIKIN Altherma 3 mit R-32

Nur DAIKIN hat die volle Auswahl.  
Gefahren Sie [www.daikin.de](http://www.daikin.de)

Wir haben die Zukunft im Griff. Mit einem kompletten R32 System aus Split und Sky Air System, erst aus der Luft einströmende, 3-wegespaltungen mit In-Su, kein anderer Hersteller hat die Umsetzung auf 32er-Systeme mit niedrigem Treibdruckvermögen so umzusetzen. Dieses ermöglicht uns dabei für diese zu können Sie mit DAIKIN Ihren Kunden schon jetzt den begehrten Zukunftsschutz abzugeben.

[www.daikin.de](http://www.daikin.de) Telefon: 0800 20 40 999

Leading Air

**DAIKIN**

... an das Bild  
erinnert?

... den Text  
gelesen?

# Fakten

## Das leistet der Anzeigen-Copytest für Sie

- Erinnerungswert Ihrer Anzeige
- Erinnerungswert Ihrer Marke bzw. Ihres Herstellernamens
- Erinnerungswert der Anzeigeninhalte (Bild, Text, Überschrift, Hauptaussage)

Beurteilung Ihres Anzeigenprofils nach den Kriterien

- Informationsgehalt
- Neuheitswert
- Glaubwürdigkeit
- Motivationskraft
- Auffälligkeit

**Ausgabe**

**Methode**

**Untersuchte Anzeigen**

**Ergebnisdarstellung**

**Kosten**

**Weiterer Service**

tab 6/2019

Interviews

ab **1/2 Seite** und **Beihefter**

vergleichbare Analyse, grafische Darstellung, kommentierende Zusammenfassung im ausführlichen Ergebnisband

Einschaltkosten lt. Anzeigenpreisliste **ohne Zusatzkosten für die Analyse**

Ihre individuellen **Zusatzfragen** an die Zielgruppe

(Preise erhalten Sie gerne auf Anfrage!)

# Termine

**Ausgabe:** tab 6/2019

**Erscheinungstermin:**  
28.05.2019

**Anzeigenschlusstermin:**  
06.05.2019

Herbert Walhorn  
Head of National Sales  
Planning, FM & Housing Industry  
Telefon: +49 5241 80-2232  
E-Mail:  
herbert.walhorn@bauverlag.de

Ihre Key Account Manager finden  
Sie unter: [www.bauverlag.de](http://www.bauverlag.de)

# Kontakt