

**Level Up – Fenster für Weiterdenker – ist ein Branchenkonzept für mehr Umsatz und Marge über alle Vertriebsstufen FENSTER, BESCHATTUNG + AUTOMATION hinweg; initiiert von Somfy mit dem Ziel, Endkunden zukunftssichere und klimafitte Komplettlösungen für Fenster zu bieten.**

### **Die Ausgangslage**

**Potential** - In Deutschland stehen mehr als 209 Millionen Fenstereinheiten zur Renovierung an. Ziel des Projektes ist es, reinen „Fenster austausch“ nicht einfach abzuwickeln, sondern Beratung und Service für Endkunden in Richtung eines zukunftssicheren 3-in-1-Komplettfensters (bestehend aus Fenster, Beschattung und Automation) zu lenken.

**Umwelt** – der Klimawandel und immer heißere Wetterperioden fordern neue Lösungen.

**Fensterverkauf** - Die Endkundenanfrage „Fenster austausch“ wird fast immer an Fensterunternehmen gestellt. Diese sind vielfach keine Spezialisten, wenn es um das Thema automatisierte Beschattungslösungen geht. Darüber hinaus hat sich ein Niedrigpreissegment im Fensterbereich etabliert. Um ein umfassendes Vermarktungskonzept für den erfolgreichen Verkauf hochwertiger Komplettlösungen zu etablieren, mussten Industriepartner gewonnen und Fensterunternehmen benannt und überzeugt werden.

### **Die Produktlösung**

Mit der Kombination aus hochwertigen Fenstern, effizientem Sonnenschutz und flexibler Automatisierung mit Funk- oder Solartechnologie kann das Raumklima im Sommer um bis zu 10 Grad niedriger gehalten werden - ohne den Einsatz umweltbelastender Klimaanlageanlagen.

### **Die Protagonisten**

Um das **3-in-1-Komplettfenster** wirksam und breit zu beraten und zu vermarkten, müssen Industrie und Fensterunternehmen gemeinsam vorgehen. Somfy ist Initiator des Vermarktungskonzepts und tritt nicht mit der Marke nach außen.

Sonnenschutzpartner aus der Industrie und Somfy schließen sich zusammen und bieten Fensterunternehmen an, gemeinsam Level Up zu vermarkten (Genauer: Fensterhersteller mit Direktverkauf Endkunden und Fensterfachbetriebe ab 10 Mitarbeitenden)

## Die Marke

Um im Rahmen des Konzeptes kein Unternehmen in den Vordergrund zu stellen und eine einheitliche, klare Endkundenansprache zu ermöglichen, wurde eine eigene Marke entwickelt, die als Wort- und Bildmarke eingetragen ist: **Level Up – Fenster für Weiterdenker.**

**Im Fokus der Endkundenkommunikation steht neben Level Up der regionale Fachbetrieb als kompetenter Ansprechpartner des Endkunden.**

Ausnahmslos alle Maßnahmen – von der Website bis hin zum Marketingportal sind „Somfy neutral“ unter Level Up Domains zu finden.

## Der Support für Fensterunternehmen

Um die Lösung erfolgreich an Endkunden zu bringen und damit mehr Marge und Umsatz zu erzielen, wird das Unternehmen im Rahmen von Level Up vielfältig unterstützt:

- **Finanziell:** Pro Partnerschaft bezahlt das Industrieunternehmen für „sein“ Fensterunternehmen jährlich 1.000 €, weitere 1.000 € trägt der Fensterbetrieb selbst, Somfy übernimmt 500 € (sowie die Erstellung aller Marketingtools und alle Portalkosten incl. Beratungsaufwand).

**Der Gesamtbetrag von 2.500 € steht dem Fensterunternehmen jährlich als Marketingbudget zur Verfügung.**

- **Marketing:** Personalisierbare Endkundenwerbung (digital und analog), kann einfach über ein Marketingportal gebucht und ausgespielt werden. Der Vorteil: pointierte Argumentation, professionell gestaltete Vorlagen, Zugang zu außergewöhnlichen, aufmerksamkeitsstarken Maßnahmen (Präsenzmanagement, Adressable TV, digitale Kampagnen), umfassende Erfolgskontrolle. Dabei bieten Mitarbeitende des Marketingportals jederzeit Support.
- **Qualifizierung:** Gemeinsame Produktschulungen durch Sonnenschutzpartner und Somfy, Verkaufstrainings über externe Anbieter. Weitere Angebote folgen.
- **Förderservice:** Der Fensterbetrieb kann im Förderportal (Anbieter Febis) Endkundenprojekte verbindlich auf Förderung prüfen lassen. Die ermittelte Förderhöhe wird garantiert und kann kommuniziert werden – ein immenser Vorteil, um den Zuschlag für die Umsetzung zu bekommen. Vom Förderantrag über den Einsatz eines Energieberaters bis zur Auszahlung übernimmt Febis alle Schritte. Der Login ist für Level Up personalisiert, im Vorfeld werden dazu Onlineschulungen angeboten.

- **Community:** Networking Veranstaltungen und Infotage für Erfahrungsaustausch und gemeinsames Vorankommen.

### Erfolg:

Beim Launch des Vermarktungskonzepts zur Fensterbau Frontale in Nürnberg haben bereits 11 Industriepartner und über 30 Fensterunternehmen fest zugesagt – auf Basis der präsentierten Idee und der Marketingtools im Layoutstadium.

Ziel ist es, bis Jahresende 100 und bis Ende 2028 rund 300 Fensterunternehmen zu gewinnen.

### Dokumente im Upload (Erläuterung):

#### B2B

**Sell-In-Broschüre** zur Akquise von Fensterunternehmen – gesamtheitliche Vorstellung des Konzeptes, der Bausteine zur Unterstützung und der „Schritte zum Erfolg“

**Anzeige in Fachmedien**, um Level Up in der Branche erstmals zu präsentieren

#### B2C

##### Endkundenflyer Basis

Genutzt durch Fensterunternehmen, um ganzjährig Endkunden zu beraten. Ziel ist es dabei, die Nachfrage nach „neuen Fenstern“ auf eine zukunftsorientierte Lösung zu lenken, die aus hochwertigen Fenstern, Sonnenschutz und Automatisierung besteht.

##### Endkundenflyer Hitzeschutz

Beispielhaft für zahlreiche Werbemaßnahmen und Tools, die den Fensterunternehmen im Marketingportal Marcapo zur Verfügung stehen. Der Flyer nimmt die Kommunikation des Endkundenflyers auf, weckt aber Aufmerksamkeit zur heißen Jahreszeit und stellt das Thema Hitzeschutz in den Vordergrund

##### Kampagnenelemente Hitzeschutz Überblick

Die Präsentation zeigt alle Elemente, die Fensterkunden im Rahmen themenbezogener Kampagnen im Level-Up-Marketing-Portal (Plattform Marcapo) zur Verfügung stehen – alle Kampagnenelemente können personalisiert und regional ausgespielt werden. Drucksachen werden auf Wunsch produziert oder stehen als PDF zur Verfügung.

### **Video:**

Clip für Social Media B2B – Rückblick des Level Up Launch auf dem Fensterbau Messestand

### **Weblinks:**

Endkundenportal (Fachpartnersuche derzeit ausgeblendet):

[www.level-up-fenster.com](http://www.level-up-fenster.com)

Fachkundenportal mit Zugangslink zum Marketing- und Förderportal:

[www.level-up-fenster.com/Partner](http://www.level-up-fenster.com/Partner)

Level Up bei Somfy – Beispiel für die Level Up Integration bei der Industrie:

<https://www.somfypro.de/neuigkeiten/level-up-fenster>

Landingpage Hitzeschutz

Websites der Fensterbetriebe verfügen selten über Nutzenargumente zum Thema Hitzeschutz, Energieeinsparung und Wohnkomfort. Um das Interesse, das bei Endkunden z.B. über Digital Ads geweckt wurde, aufzunehmen und den Lead zum Fensterunternehmen zu bringen, wurden themenbezogene Landingpages entwickelt, die einen wichtigen Beitrag zur schlüssigen Customer Journey leisten. Die Personalisierung wird im Marketingportal automatisch generiert:

<https://manager.marcapo.com/htmlindividualizationv2service/public/individualization/69c1379c3b4c2211213a675d/preview/index.html>