

Projektbeispiel

1. Der Auftraggeber

Der Auftraggeber ist ein Unternehmensberater mit Sitz in Wien. Der Leistungsschwerpunkt bildet die Beratung von Vertriebsmanagern und Trainings für Mitarbeiter in allen Positionen des Verkaufs.

2. Aufgabenstellung

Das Ziel war die Entwicklung eines komplett neuen Firmen-auftrittes unter einer neuen Marke, um eine klare Alleinstellung der Dienstleistungen im Meer der sonstigen Angebote zu ermöglichen. Der Schwerpunkt der Arbeit waren:

- a) Kreation eines neuen Firmen-Markennamens mit guter Assoziation zur Unternehmensleistungen
- b) Entwicklung einer neuen Corporate Identity
- c) Konzeption imageadäquater Kommunikationsmaßnahmen zur Unterstützung der Akquisitionsbemühungen in der relevanten Zielgruppe

3. Marketing-Strategie und Umsetzung

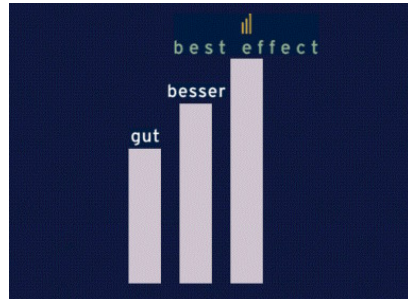
Die Grundlage für die neue Marketing-Strategie bildete der neu entwickelte Firmen- und Markenname „Best Effect“. Er ist das Synonym für den Erfolg, den sich die beratenen und trainierten Kunden erwarten können. Sowohl die Wortbedeutung, als auch die Gestaltung des Logos garantieren eine hohe Alleinstellung und Merkfähigkeit.

Nach der kompletten Entwicklung des Unternehmens- und Markenauftrittes wurden die weiteren Kommunikationsmittel systematisch daraus entwickelt und produziert:

- a) Firmendrucksorten und Präsentationsunterlagen
- b) Konzeption und Design der neuen Homepage unter
- c) der neuen Domain www.besteffect.at
- d) Inserate und PR-Artikel in Fachzeitschriften

4. Das Ergebnis

Die Markenstrategie verhalf dem Einzelunternehmen, sich im Kreis seiner potenziellen Neukunden rasch eine hohes Image aufzubauen und sich in einer höheren Preisebene zu positionieren.



Homepage www.besteffect.at



Inserat



PR-Artikel in Fachzeitschrift