

1. Der Auftraggeber

Der Auftraggeber ist eine Unternehmensberatungs- und Softwareentwicklungsfirma mit Sitz in Graz. Der Leistungsschwerpunkt liegt auf der Beratung und Unterstützung von Großunternehmen bei der Organisation bzw. Verbesserung ihres Controllings.

Im Zentrum der Beratungs- und Verkaufsbemühungen steht dabei das eigenentwickelte Softwareprodukt „CoPlanner“, sowie zugekaufte Software-Tools von Partnerfirmen.

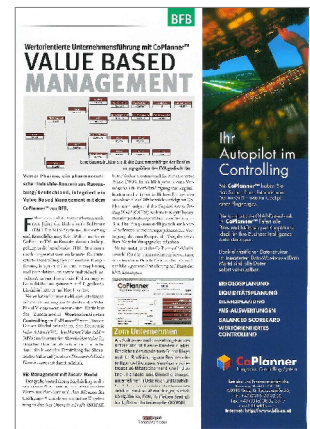


Folder

2. Aufgabenstellung

Das primäre Ziel war die Entwicklung einer neuen Marketing- und Akquisitionsstrategie und anschließende Umsetzung. Das Hauptaugenmerk lag auf folgenden Punkten:

- der Bekanntmachung des Markennamens in der relevanten Zielgruppe
- optimale Vernetzung aller Kommunikationsmaßnahmen mit den Akquisitionsbemühungen
- Einbindung der Fachmesse "Manageware" in die neue Kommunikationsstrategie mit Vorlauf-, Messe- und Nachbearbeitungsaktionen.



Insertat + PR

3. Marketing-Strategie und Umsetzung

Nach einem kompletten Relaunch des Unternehmens- und Markenauftrittes wurden die Akquisitions- und Kommunikationsaktivitäten strategisch geplant und systematisch vernetzt, um einen möglichst hohen Wirkungsgrad zu erzielen:

- Selektion der erfolgversprechendsten Zielgruppen
- Telefonmarketing mit Call-Mail-Call System und Einladung zu Roadshows bzw. Einzelpräsentationen
- quartalsweiser Versand eines Newsletters
- Insertate und PR in Fachzeitschriften mit Präsentation prominenter Fallbeispiele
- Relaunch der Homepage
- jährliche Fachmesse "Manageware" für die Neukundengewinnung



Newsletter

5. Das Ergebnis

Durch die konsequente Akquisition und Kommunikation konnten die Umsätze innerhalb von 4 Jahren mehr als verdoppelt werden, ohne das Budget signifikant erhöhen zu müssen.



Messestand Manageware