

Auf, zum Kunden!



Business.Kickoff

Fokussiert. Gestärkt. Individuell.

Nach der Quarterback.Methode

Sie sind so weit und wollen den Markt erobern?

Wir unterstützen Sie nicht nur bei der ersten Strukturierung und Initialisierung Ihrer Marktaktivitäten, sondern, und das vor allem, machen wir Sie als Person, Visionär, Unternehmer und Verkäufer Ihrer Idee, fit für den Markt.

Business.Kickoff ist eine Ableitungen aus der Quarterback.Methode® speziell für den Markteintritt neuer Produkte, Marken oder Unternehmen. Wenn es also noch keine Bestandskundendaten gibt.

Als Ausgangspunkt dient hierbei das Marken- oder Produkt-Kommunikationsprofil. Dabei werden die funktionalen und emotionalen Inhalte Ihres Angebotes herausgearbeitet und gemäß der Erkenntnisse des Neuromarketings, Motiven zugeordnet. Dies ist die Ausgangsbasis für die Datenbank gestützte Suche Ihrer Käufergruppen anhand soziodemografischer und psychografischer Attribute (Sinus Milieus®). Also jener Personen, die Affinität und Resonanz zum funktionalen Nutzen und den immateriellen Werten Ihres Angebotes aufweisen. Das Kommunikationsprofil wird im Rahmen eines Workshops von producing team erarbeitet und ist die Schnittstelle zur Quarterback.Methode.

Ihr Weg zum Kunden

Im **ersten Spielzug der Quarterback.Methode** steht die Analyse der Kunden-Bestandsdaten im Mittelpunkt. Die gibt es aber beim Markteintritt mit neuen Produkten nicht. An Stelle dieser Analyse wird das Markenleitbild, die Produktphilosophie oder das Corporate Identity und die daraus ermittelten emotionalen Werte, die angesprochen werden, herangezogen. Zudem wird der Businessplan und eine genaue Zielgruppendefinition benötigt. Erst dann kann der Business.Kickoff erfolgen.

Warum sind emotionale Werte so wichtig?

Erkennt die Zielgruppe in den Werbemitteln, Produkten und Personen die eigenen Motiv- und Wertewelten, ist das nach den Erkenntnissen des Neuromarketings zu 80% kaufentscheidend. Ihr Angebot muss also eindeutig emotional positioniert und sichtbar sein. So wird aus einem Produkt eine Marke, aus einer Markenidentität ein Markenimage. Ab diesem Zeitpunkt kann man von effizienter Marktbearbeitung sprechen. Da die Quarterback.Methode genau mit diesen emotionalen Werten arbeitet, ist das Wissen über diese und deren Sichtbarkeit die Bedingung für den Business.Kickoff. Wir suchen nämlich nach Kunden, deren Werteorientierung den emotionalen Werten Ihres Angebotes entspricht.

Im **zweiten Spielzug, Market.Modelling!**, vernetzen wir all diese Informationen und modellieren Ihren Markt. Vor allem aufgrund Ihres Kommunikationsprofils. Wir suchen jenen Markt, der innerhalb Ihrer Zielgruppe, eine Affinität oder Resonanz zu Ihrem Kommunikationsprofil (emotionale Wertewelt) aufweist. Somit fokussieren Sie sich auf Ihre Käufergruppe. Indem wir mit Ihren Stärken weiterarbeiten.

Im **dritten Spielzug, Strategy.Direct!** bauen wir Ihr individuelles Marktbearbeitungs-Paket. In Abhängigkeit Ihrer strategischen Ziele, zeitlichen und personellen Ressourcen und der budgetären Situation. Und erarbeiten mit Ihnen, wie Sie diesen Markt bedienen können. Ihr Marketingmix, Ihre Umsetzungspläne.

Im **vierten Spielzug, Leads.Direct!**, begleiten wir bei der Umsetzung der Aufgaben im Marketingplan bis hin zur Leadgenerierung. Zusätzlich können Sie die aus Market.Modelling analysierten Käufergruppen für die direkte Marktbearbeitung mieten.

Wenn Sie Unterstützung bei der Erarbeitung der Produkt-, Marken- oder Unternehmensidentität benötigen, machen wir sie mit einem producting-Workshop (www.producting.at) fit für den Business.Kickoff.

Business.Kickoff

Fokussiert. Gestärkt. Individuell.

Nach der Quarterback.Methode

Die Quarterback.Methode® ist eine geschützte Marke von producting team Unternehmensberatung und Produkt Marketing Agentur e.U.

Mario Typplt, Inhaber von producting team, ist als diplomierter Marketing- und Multimedia-Coach (MMC) berechtigt und zertifiziert, die MIK-Methode anzuwenden. Als diplomierter Marken-Wert-Coach zertifiziert, den immateriellen und monetären Wert einer Marke zu ermitteln.

producting team

Unternehmensberatung & Produkt Marketing Agentur e.U.
Zum Anningerblick 46, A-2331 Vösendorf
Tel: +43 1 324 1000, E-Mail: office@producting.at
www.quarterbackmethode.at
www.producting.at

