

# Auf, zu Neukunden!



## KMU.Quarterback

Zur Stärkung der Marktposition!

nach der Quarterback.Methode®

Sie sind so weit und wollen Ihr Unternehmen etablieren,  
oder den Markt ausbauen?

Basierend auf Ihren bisherigen Erfolgen bei der Kundengewinnung, sprich Kunden, unterstützen wir Sie bei der Gewinnung von Neukunden. Und zwar in jenen Zielgruppen, in welchen Sie mit Ihren bisherigen Kommunikationsinhalten und -mitteln bereits gepunktet haben. Somit fördern wir für Sie neue Kundenpotenziale zutage. Wir erhöhen die Wertschöpfung Ihrer bestehenden Vermarktungsstrategie und arbeiten risikominimiert und effizient an der Stärkung Ihrer Marktposition.

Bevor wir Sie für neue Märkte und Zielgruppen fit machen, holen wir mit Ihnen alles aus Ihrem bestehenden Markt heraus.

## Ihr effizienter Weg zu Neukunden

Im **ersten Spielzug, Customer.Knowledge!**, dienen uns Ihre bestehenden Kunden aus Ihrer Kundendatenbank als Ausgangspunkt. Dort konnten Sie mit Ihrem Angebot, mit dem Erscheinungsbild Ihres Unternehmens und Ihren Kommunikationsinhalten bereits punkten. Also warum nicht nach Kunden suchen, die das gleiche Profil aufweisen? Sich demnach von den gleichen Motiven leiten lassen und die gleichen Wertvorstellungen haben. Wir analysieren anhand soziodemografischer und beschreibender psychografischer Attribute, das Profil Ihrer Bestandskunden. Das ist Ihre derzeitige Käufergruppe und bildet die Basis für eine höhere Marktdurchdringung.

Im **zweiten Spielzug, Market.Modelling!**, errechnen wir, wie viele potenzielle Kunden, in Ihrem Aktionsradius, mit einem gleichen oder ähnlichen Profil zusätzlich zur Verfügung stehen. Das ist das zusätzliche Marktpotenzial, das es zu erschließen gilt.

Im **dritten Spielzug, Strategy.Direct!**, erarbeiten wir mit Ihnen den individuellen Maßnahmen- und Umsetzungsplan. Den Marketingmix, die Werbeinhalte und die Vertriebsaktivitäten. Dabei orientieren wir uns an Ihren strategischen Zielen, den zeitlichen und personellen Ressourcen und den budgetären Möglichkeiten. Oder optional auch damit, mit welchen Änderungen neue Käufergruppen erreichbar sind. So geben Sie das Tempo und die Kosten vor. Und akquirieren innerhalb eines Kundenpotenziales in welchem Sie schon erfolgreich waren.

Im **vierten Spielzug, Leads.Direct!**, begleiten wir sie optional und auf Wunsch bei der Umsetzung der geplanten Maßnahmen. Hierbei nehmen wir für Sie jene Rolle ein, die Sie uns zuweisen. Des weiteren haben Sie die Möglichkeit, die in Market.Modelling analysierten Daten für die Marktbearbeitung zu mieten.

## Erhöhung des Unternehmenswertes durch Markenarbeit

Ob das Marketingbudget effizient eingesetzt wird, hängt vor allem von der Sichtbarkeit der Positionierung ab. Je besser die Positionierung sichtbar ist, desto geringer sind die Kosten im Marketing. Das erhöht den monetären Wert der Marke und des Unternehmens. Bei der Ermittlung möglicher Lizenzierungen und beim Unternehmensverkauf, oder bei Betriebsübergaben, hat der Markenwert die selbe Priorität wie das Anlagevermögen. Gerade im KMU Bereich ist die Marke also ein sehr wichtiger Faktor. Im Rahmen einer immateriellen und kommerziellen Marken-Wert-Analyse kann die Effizienz geprüft werden.

# KMU.Quarterback

## Zur Stärkung der Marktposition!

nach der Quarterback.Methode®

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

Mario Typplf, Inhaber von producing team, ist als diplomierter Marketing- und Multimedia-Coach (MMC) und Marken-Wert-Coach (MWC) berechtigt und zertifiziert, die MK-Methode anzuwenden.

### producing team

Unternehmensberatung & Produkt Marketing Agentur e.U.

Zum Anningerblick 46, A-2331 Vösendorf

Tel: +43 1 324 1000, E-Mail: office@producing.at,

Methodik im Web: www.quarterbackmethode.at

www.producing.at

www.quarterbackmethode.at

