

# PORTFOLIO MARKETING

## ÜBERBLICK

- Strategie und Konzeption
- Positionierung
- Neukundengewinnung
- Kundenrückgewinnung
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Marketing- und Vertriebsplan
- Markenmanagement
- Kundenbindung, Kundenbeziehungsmanagemen
- Marketing und Vertrieb on Demand
- Interimsmanagement
- Instrumente-Mix: Produkt | Kommunikation | Preis | Vertrieb | Personal | Prozesse
- Produkt- und Leistungsportfolio
- Online-Marketing und Social Media
- Kontaktanbahnung: Neukunden und Geschäftspartner
- Preis- und Angebotsmanagement
- Vertriebswege
- Zielgruppendefinition
- Kundensegmentierung
- Organisation und Prozesse
- Sponsoringkonzepte
- Events und Messen
- Produkt- und Servicemanagement
- Vertriebs- und Marketingperformance
- Steuerung und Controlling

- Kooperationen, Akquisitionen
- Mediaplanung
- Kunden- und Zielgruppenansprache

Die wichtigsten Fragen rund um Neukundengewinnung und Kundenbindung lohnen sich neu gedacht zu werden. Denn sie sind für Unternehmen überlebenswichtig und binden zudem einen Großteil des Budgets: Unternehmen investieren hier 60 Prozent ihres Marketingbudgets.\* Allerdings mit zunehmender Unsicherheit bei Planung von Maßnahmen und Medien. Und mit zunehmend weniger Wirkung bei steigenden Kosten. Gerade deshalb sind neue Ideen und Wege sinnvoll, um das Budget wirkungsvoll einzusetzen, der Austauschbarkeit und Preisspirale zu entkommen und neue Marktchancen zu nutzen, bevor sie der Wettbewerb entdeckt. Ich widme mich diesen Themen mit schlaun Köpfen, spannenden Ideen und vor allem neuen Geschäftsmodellen. Von der Beratung bis zur Umsetzung. Denn ich habe alles im Blick:

## **IHRE MÄRKTE**

Dank innovativer Tools wie Marktblick wissen Sie immer, wie sich der Markt entwickelt und was Ihre Kunden kaufen.

## **DIE RICHTIGE MANNSCHAFT**

Ihre Mitarbeiter und mein erfahrenes Experten-Netzwerk.

## **NEUE IDEEN UND WEGE IN DER UMSETZUNG**

Mit neuen Methoden wie der Blauen Ozean-Strategie, Konzepten und Top-Kontakten bringe ich Menschen und Unternehmen zusammen. Für fundierte Maßnahmen und optimale mediale Präsenz.

## **DAS ERGEBNIS:**

Wegweisende Konzepte, die neue Marktpotenziale erschließen, Mitarbeiter einbeziehen und binden, neue Kunden gewinnen und bestehende enger an das Unternehmen binden. Jahrzehntelange Expertise in Großprojekten, namhaften Unternehmen und nachweislich

erfolgreiche Referenzen bürgen für die hohe Qualität der Arbeitsergebnisse in allen Bereichen

*Ich entwickle mit Ihnen gerne neue Ideen, erobere damit neue Märkte und Kunden, zeige andere Wege auf und beschreite diese mit Ihnen und mit klarem Ziel:*

- Für neue Geschäftsmodelle
- Mehr Umsatz und Gewinn
- Zufriedene Kunden und Mitarbeiter

*Quelle: Report von Pitney Bowes "Europa uneins über Marketinginvestitionen"*