



Strategie

Ihre unternehmerischen Ziele bestimmen unsere Konzepte



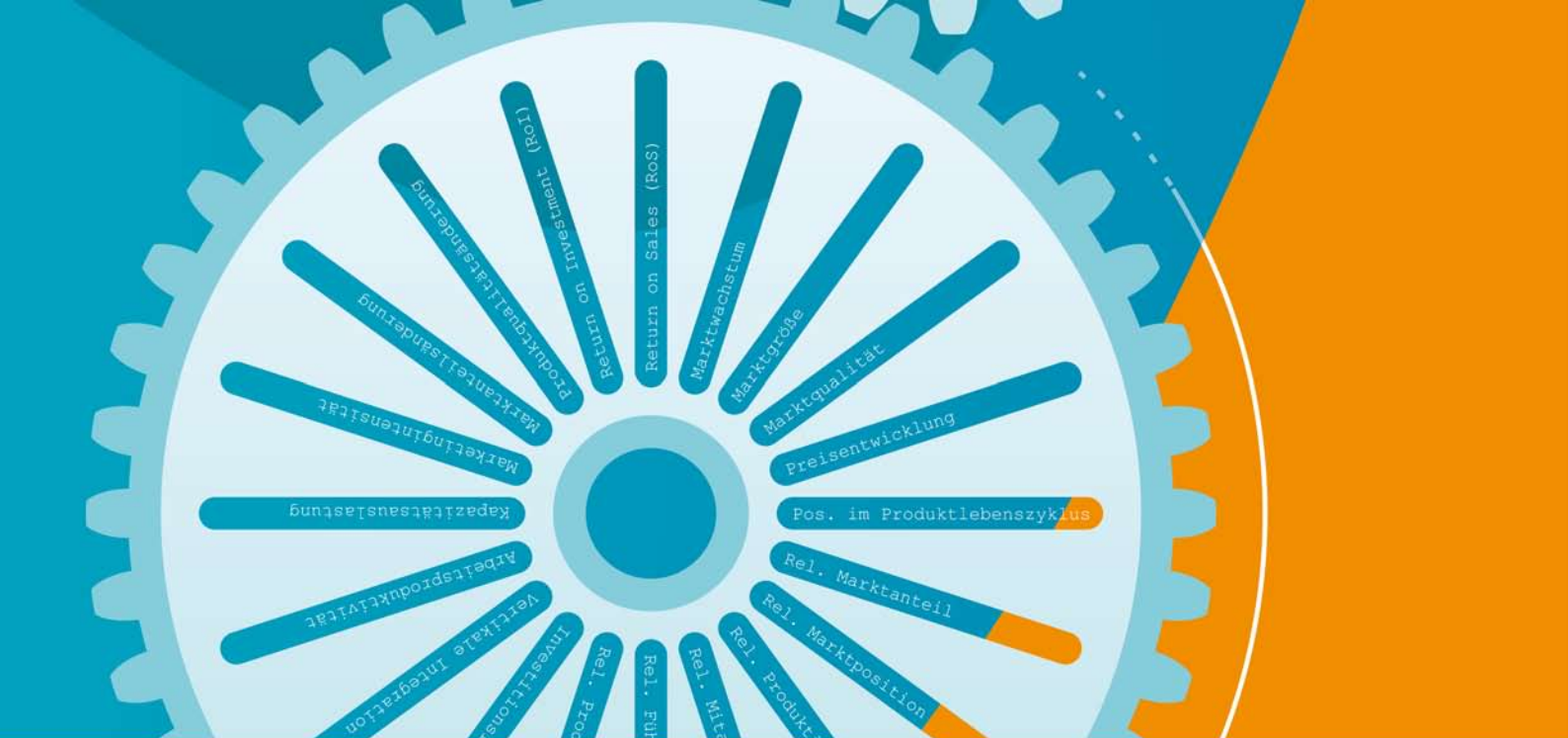
Strategie

Ihre unternehmerischen Ziele bestimmen unsere Konzepte

Sie wollen mehr als einfach nur „dabei“ sein? Sie wollen Kunden gewinnen und begeistern, halten und zu Stammkunden machen? Mit Vermarktungsstrategien aus dem Hause GRIPS werden Sie vom Mitspieler zum Spielführer in Ihrem Markt. Die Mischung aus Erfahrung und Kreativität wird Ihnen Ergebnisse liefern, die Sie nachhaltig erfolgreicher werden lassen. Vom Strategiegelgespräch bis zur Umsetzung können wir gemeinsam viel für Sie erreichen.

Wir freuen uns auf Sie!

Ihr GRIPS-Team



Unser Angebot – Ihr Erfolg!

Strategieworkshop (4 Stunden an einem Tag)

- ▲ Ihre Zielgruppe
- ▲ Ihre Reichweite
- ▲ Ihre Strategie
- ▲ Die Mittel
- ▲ **Das Ziel – Testmarkt**

Phase 1 der Umsetzung (12 Stunden an zwei Tagen)

- ▲ Definition Vorgehensweise & Inhalt
- ▲ Identifizierung Testziele
- ▲ Qualifikation Testziele
- ▲ Nachbereitung Ansprache
- ▲ **Das Ziel – Die Vermarktung**

Phase 2 der Umsetzung (individuell)

- ▲ Definition Marketingstrategie
- ▲ Umsetzung Marketingstrategie
- ▲ Definition Vermarktungsstrategie
- ▲ Umsetzung Vermarktungsstrategie
- ▲ **Das Ziel – Ihr Erfolg**

1 Der Anfang

2 Testmarkt

3 Vermarktung



1 | Der Anfang

Was die Zukunft bedeuten kann

Strategieworkshop (4 Stunden an einem Tag)

- ▲ Ihre Zielgruppe
 - Wer kauft wann bei Ihnen was?
 - Welche Käufergruppe bedienen Sie?
- ▲ Ihre Reichweite
 - Global, lokal oder Branchenfokus?
 - DACH, EMEA oder BRIC?
- ▲ Ihre Strategie
 - Flächendeckend, zielgerichtet oder allumfassend?
 - Direkt, indirekt oder hybrid?
- ▲ Die Mittel
 - Print, Web, Mail oder Social Media?
 - Welche Medien sind vorhanden?
 - Welche Mittel passen zu Ihnen?
 - Welche Maßnahmen passen zu Ihrer Zielgruppe?
- ▲ **Das Ziel – Testmarkt**

Sie wollen aufbrechen in die neuen Märkte, ein Zeitalter der weltweiten und multimedialen Vermarktung? GRIPS verschafft Ihnen einen Einblick in die Märkte von morgen, entwickelt Strategien, wie Sie den „neuen“ Kunden begegnen und Ihre Produkte gewinnbringend vermarkten. Wir geben Ihnen einen Einblick in das, was Ihre Zukunft bedeuten kann.

Ihr Einsatz: 390,00 Euro

Eine optimale Folgemaßnahme wäre unser Angebot „**Testmarkt**“



2 | Testmarkt

Ihre unternehmerischen Ziele bestimmen unsere Konzepte

Phase 1 der Umsetzung (12 Stunden an zwei Tagen)

▲ Definition Vorgehensweise & Inhalt

- ✔ Was soll erreicht werden?
- ✔ Wie wird das erreicht?

▲ Identifizierung Testziele

- ✔ Wer sind die Initialkunden?
- ✔ Wer sind die größten Multiplikatoren?

▲ Qualifikation Testziele

- ✔ Wer sagt was?
- ✔ Wer ist interessant?

▲ Nachbereitung Ansprache

- ✔ Was wurde gesagt?
- ✔ Warum wurde es gesagt?
- ✔ Was schließen wir daraus?

▲ Das Ziel – Die Vermarktung

Wissen Sie wie es um Ihren Markt bestellt ist? Spricht Ihre Zielgruppe auf Ihr Angebot an? Werden Ihre Produkte am Markt angenommen? Sind Ihre Preise fair? Informationen sind der Schlüssel zum Erfolg! Nur wer weiß wie seine Kundengruppe „tickt“ kann langfristig und nachhaltig erfolgreich sein, Produkte und Dienstleistungen adjustieren und schlussendlich den Markt bedarfsgerecht bedienen. Wir unterstützen Sie eben bei genau dieser Aufgabe und geben Ihnen in jedweder Phase Ihrer Geschäftstätigkeit den entscheidenden Einblick, um noch besser zu werden und noch genauer zu wissen was am Markt ankommt.

Ihr Einsatz: 890,00 Euro

Eine optimale Folgemaßnahme wäre unser Angebot „**Vermarktung**“

Kreativer OUTPUT

<Brainwriting> <Collective-Notebook> <6-3-5 Methode>
 <Fragebogen> <Pinnwandmoderation> <KJ-Methode>
 <Ursache-Wirkungs-Diagramm> <Relevanzbaumanalyse> <Clusteranalyse>

3 | Vermarktung

Was fängt man mit den gewonnenen Erkenntnissen an?

Phase 2 der Umsetzung

- ▲ Definition Marketingstrategie
 - Welche Medien?
 - Wie werden die Medien eingesetzt?
 - Wie sehen diese Medien aus?
- ▲ Umsetzung Marketingstrategie
 - Wann wird welcher Schritt getan?
 - Wie sehen die Ergebnisse aus?
 - Wie ist der Erfolg?
 - Was kommt als nächstes?
- ▲ Definition Vermarktungsstrategie
 - Welche Zielgruppe wird wann, wie und wo angesprochen?
- ▲ Umsetzung Vermarktungsstrategie
 - Wer spricht potenzielle Ziele an?
 - Wie ist der Erfolg?
 - Wie sieht ein geeignetes Key Account Management aus?
- ▲ **Das Ziel – Ihr Erfolg**

Was kommt nach dem Wissen über den Markt? Was fängt man mit den gewonnen Erkenntnissen an? Wie lässt sich der Erfolg gewinnen und halten? All diese Fragen beantworten wir gemeinsam mit Ihnen in einer für Sie angepassten Vermarktungsstrategie. Sobald wir diese Herausforderungen für Sie zufriedenstellend gelöst haben, sind auch wir zufrieden. Vermarktungsstrategien mit GRIPS!

Ihr Einsatz: Individuell



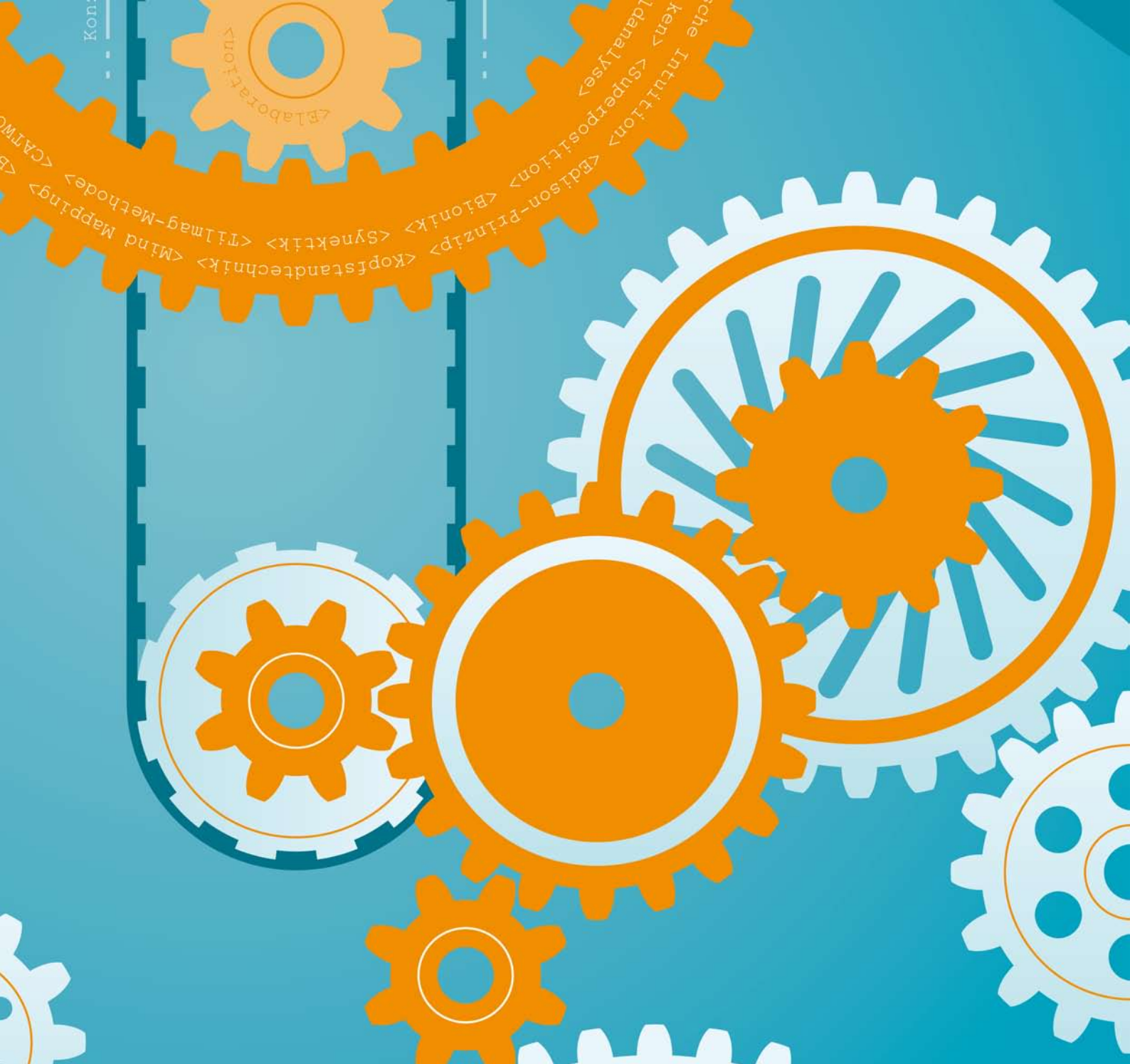
Die Agentur Grips Design

Was kann nach den Strategiegesprächen kommen?

Ein erfolgreiches Marketing sollte nach den Strategiegesprächen nicht zu Ende sein. Als echte Full Service Agentur bieten wir auch für die nächsten Schritte die nötigen Kompetenzen. Sprechen Sie uns an...

Wie ist die Agentur ausgerichtet? In der **Strategie-Unit** steht die Beratung rund um das Thema Corporate Identity, Branding und Verkaufsförderung im Vordergrund. In der **Unit Kreation** – der Kreativzelle der Agentur – entstehen Werbebotschaften und Corporate Design-Konzepte. Die **Print-Unit** entwickelt Drucksachen, setzt sie aufmerksamkeitsstark um, koordiniert Mediapläne und Deadlines. Mit der **Unit Interaktiv** setzen wir im Bereich „Neue Medien“ Zeichen – einschließlich digitaler Video-Bearbeitung und 3D-Konstruktion/-Animation. Abgerundet wird unsere Positionierung durch unsere **Unit Promotion**, die direkt bei Ihrer Zielgruppe aktiv ist – bei Messen, Events, Roadshows oder mit POS-Promotion und Gewinnspielen.

Als inhabergeführte Full Service Agentur sind uns Zeitgeist und das richtige Gespür für Trends wichtig. Um diesem Aspekt Rechnung zu tragen engagieren wir uns mit dem „Club Orange“ in Netzwerken und intensivieren den Austausch mit Marketingverantwortlichen in und außerhalb der Region. Doch auch die Schaffung von Ausbildungsplätzen und unser regionaler Bezug sind wesentliche Merkmale unserer Aktivitäten.



GRIPS DESIGN GmbH
Werbeagentur

Im Industriepark
Garbenheimer Straße 34
35578 Wetzlar

Tel. 06441-50014-0
Fax 06441-50014-10

info@grips-design.de
www.grips-design.de

**Sprechen Sie uns an.
Wir sind für Sie da.**