

marketingfaktor ist die Full Service Agentur für wirksames Vertriebsmarketing. Alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Von der Strategie über Marketing bis zum Vertrieb. Lead- und Umsatzstreben statt Schöngesteerei. Pragmatisch, partnerschaftlich und bodenständig, dabei erfrischend unkonventionell. Das ist marketingfaktor.

Kontaktieren Sie uns. Wir machen das.



Strategie. Marketing. Vertrieb.  
Wir machen das.

## STRATEGIE

### Entwicklung der Marketingstrategie

#### IHRE HERAUSFORDERUNG

Sie möchten durch Marketingmaßnahmen Ihre Bekanntheit erhöhen, neue Kunden gewinnen und Bestandskunden binden? Ihr Marketingmix aber nicht unreflektiert, sondern systematisch und faktenbasiert innerhalb eines strategischen Handlungskorridors definieren? Um sich effektiv in klar definierten Produkt-/Kundensegmenten zu positionieren und diese Geschäftsfelder strategisch zu erschließen? Mit effizienten Maßnahmen, die Ihnen unter Nutzen- und Kostengesichtspunkten und methodisch fundiert das bestmögliche Ergebnis versprechen? Dann vertrauen Sie auf uns. Wir machen das.

#### UNSERE LÖSUNG

- » Klare Definition der zu adressierenden Geschäftsfelder und Kundensegmente
- » Analyse des Marktvolumens und Prognose der Marktvolumenentwicklung in diesen Segmenten
- » Markt-, Wettbewerbs-, Portfolio- und Zielgruppenanalysen
- » Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken (SWOT-Analyse)
- » Auf den Analysen aufbauende Positionierung, Definition des Wettbewerbsverhaltens und der Marketingaktivitäten (Produkt, Preis, Kommunikation, Vertrieb) in den definierten Geschäftsfeldern
- » Nutzen-/Kostenorientierte Priorisierung und Umsetzung der Marketingmaßnahmen

#### IHR NUTZEN

- » Handwerklich präzise Analysen, auf deren Grundlage Sie eine effektive Marketingstrategie entwickeln
- » Übergeordnete, mittel- bis langfristige Marketingstrategie als „Roadmap“, an der sich alle Marketingentscheidungen und -aktivitäten Ihres Unternehmens ausrichten haben
- » Die Marketingstrategie kennzeichnet nicht nur welche Dinge wie zu tun sind, sondern vor allem auch welche Dinge Sie warum nicht tun sollten
- » Ableitung und Umsetzung effizienter Marketingmaßnahmen zur Steigerung der Bekanntheit, Neukundengewinnung, Kundenbindung und Realisierung von Zusatzverkäufen
- » Die Strategieentwicklung endet bei nicht mit einem Konzeptvorschlag oder einer Powerpoint-Präsentation, wir begleiten auch gern die Umsetzungsphase und packen mit an