

33 GUTE GRÜNDE

für eine Zusammenarbeit mit der marketingfaktor.



#1 Umsatz- und Ergebnisorientierung statt Schöngesterei

Bei aller Affinität für markenbildende Kommunikation. Der Fokus liegt stets auf einer Umsatz- und Ergebniswirksamkeit allen Wirkens für Sie und Ihr Unternehmen. Denn am Ende zählt, was in der Kasse ist. Punkt.



#2 Klarer B2B-Fokus

Wir verkaufen keine Schokoriegel. Wir lieben B2B. Erklärungsbedürftige Produkte, Dienstleistungen und Lösungen lassen unseren Puls schlagen, unser Herz schlägt für den Mittelstand.



#3 Alles aus einer Hand

Marketing bedeutet für uns weit mehr als kreative Werbung. Denn nur beim perfekten Zusammenspiel aller Instrumente des Marketingmix entfalten diese unnachgiebig Ihre Effektivität. Wir sind Ihr „One-Stop-Shop“ – alle Vermarktungsaktivitäten aus einer Hand. Quälen Sie sich nicht mit einer Ressourcen verzehrenden Steuerung vieler Dienstleister, die alle in eine andere Richtung rennen.



#4 Machen statt nur beraten

Wir beraten Sie nicht nur professionell, sondern setzen konsequent gemeinsam mit Ihnen um. Schnell, pragmatisch und effektiv. Bei uns endet ein Projekt nicht mit der Übergabe sinnfreier PowerPoint Folien.



#5 Marketing und Vertrieb aus tiefster Überzeugung

Wir sind zutiefst überzeugt, von dem, was wir tun. Denn eines ist sicher: Strategie, Marketing und Vertrieb haben einen hohen, signifikanten Einfluss auf Ihren Geschäftserfolg. Wir sind Überzeugungstäter.



#6 Wir lieben Einfachheit

Wir glauben an die Macht des Einfachen und daran, dass komplexe Konzepte scheitern, während einfache Ideen und Maßnahmen erfolgreich sind.



#7 Erfahrung und Kompetenz aus über 20 Jahren

Lassen Sie sich von echten Profis mit langjähriger, tiefgehender Erfahrung unterstützen. Nutzen Sie unsere Expertise und stoßen Sie sich nicht dort die Nase blutig, wo wir es bereits früher für Sie getan haben.



#8 Wir sprechen Ihre Sprache

Wir versuchen nicht, uns mit Fachchinesisch unnötig wichtig zu machen. Wir nennen die Dinge beim Namen, so dass sie jeder klar versteht. Nichts ist so einfach, wie sich kompliziert auszudrücken.



#9 Partner auf Augenhöhe

Bei uns finden Sie keinen anonymen Dienstleister mit unzähligen Mitarbeitern und unklaren Verantwortlichkeiten. Wir sind ein kleines, mittelständisches Team, in dem jeder jeden persönlich kennt. Wir verstehen und lieben den Mittelstand. Und unsere Kunden lieben es, klare Ansprechpartner zu haben, um auf kurzen Wegen zu kommunizieren und zu handeln.



#10 Gelernt ist gelernt

Alle unsere Mitarbeiter haben fundierte Ausbildungen und/oder langjährige Erfahrung in dem, was sie tun. Und: Sie werden regelmäßig geschult und weiterentwickelt, sind fachlich immer „Up-to-Date“.



#11 Kundenorientierung ist bei uns kein Lippenbekenntnis

Getreu dem Motto: „Ich habe kein Marketing gemacht, ich habe immer nur unsere Kunden geliebt“, ist Kundenorientierung bei uns kein Lippenbekenntnis, sondern Richtlinie all unseres Denkens und Handelns. Customer first.



#12 Schnelligkeit und Flexibilität sind unsere Stärke

Veränderung ist im Geschäftsleben nicht mehr wegzudenken. Weder bei Ihnen, noch bei uns. Unvorhersehbares geschieht und ist im Business Alltag eher die Regel, als die Ausnahme. Wir sind Ihr Partner, der Ihnen jederzeit flexibel, schnell und anpackend zur Seite steht, wenn es wirklich drauf ankommt.



#13 Kompetentes Netzwerk

Über 20 Jahre Marketing und Vertrieb haben zur Folge, dass wir über ein äußerst kompetentes Netzwerk verfügen. Sollten wir für ein Thema einmal nicht die richtigen Spezialisten haben, dann haben wir immer passgenaue Empfehlungen und starke Partner für Sie zur Hand. Dabei bleiben wir Ihr Ansprechpartner und kümmern uns.



#14 Zeit- und Kostenersparnis

Mit uns an Ihrer Seite, sparen Sie Zeit und Kosten. Denn – sofern gewünscht – agieren wir als Ihr verlängerter Arm durch Auslagerung Ihrer Marketingabteilung oder Ihres Vertriebsinnendienstes. Oder sogar Ihrer Außendienstler. Und Sie können sich auf das Wesentliche konzentrieren: Ihr Kerngeschäft.



#15 Konzentration auf effiziente Maßnahmen

Marketing- und Vertriebsinstrumente sind wie ein Koffer voller Reagenzgläser. In unterschiedlichen Branchen und Situationen gilt es, die richtige Mischung und Dosierung zu finden, um effektiv und nachhaltig wirken zu können. Wir orientieren uns für Sie immer am passenden Nutzen- / Kostenverhältnis und konzentrieren uns auf die für Sie effizientesten Maßnahmen.



#16 Wir leben und lieben Vertrieb

Vertrieb ist unsere Leidenschaft. Denn Sie leben nicht von dem, was Sie produzieren, sondern von dem was Sie verkaufen. Wir übrigens auch.



#17 Kundennutzen steht bei uns an erster Stelle

Kunden wollen keine Bohrer, sie wollen Löcher in der Wand. Insofern ist es immer unser Anliegen, herauszufinden, was genau Sie wirklich wollen und wie wir für Sie Kundennutzen stiften und Mehrwert bieten können.



#18 Langjährige, vertrauensvolle Kundenbeziehungen

Wir sind nicht auf der Suche nach dem kurzfristigen Geschäft, sondern nach langfristigen, vertrauensvollen Kundenbeziehungen. So sehen das auch die meisten unserer Kunden, die bereits seit Jahren vertrauensvoll auf uns setzen.



#19 Ihr Erfolg ist unser Erfolg, denn wir arbeiten erfolgsbasiert

Insbesondere im Bereich Telemarketing und Telefonakquise reduzieren wir Ihr Risiko, denn wir teilen es mit Ihnen. Wir arbeiten auf Erfolgsbasis und Sie zahlen nur, wenn es zu einer Terminvereinbarung kommt.



#21 Kontinuierliche Weiterentwicklung

Es ist nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste. Es ist diejenige, die sich am ehesten dem Wandel anpassen kann. Deshalb verharren wir nicht, sondern entwickeln uns kontinuierlich weiter, damit die Dienstleistungen für unsere Kunden stets „State-of-the-Art“ sind.



#23 Passgenaue, bedarfsgerechte Lösungen statt Schablonenmalerei

Bei uns gibt es keine Schablonenmalerei. Sie erhalten immer passgenaue, auf Ihren Bedarf zugeschnittene Lösungen. Mit echtem Mehrwert für Sie und Ihr Unternehmen. Versprochen.



#25 Unser Team hat Spaß an der Arbeit und brennt für Sie

Sie profitieren von einem unvergleichbar guten Betriebsklima und einem motivierten wie freundlichen Team, das mit Herz und Seele für Marketing, Vertrieb und seine Kunden brennt.



#27 Praxiserprobte und bewährte Maßnahmen

Sie erhalten bei uns keine theoretischen, vergeistigten Konzepte, sondern praxiserprobte und bewährte Maßnahmen, die funktionieren.



#29 Wir blicken über den Tellerrand

Wir verfügen über ein sehr breites Know-how im Bereich Marketing und Vertrieb. Von daher fokussieren wir uns nicht immer engstirnig auf ein Thema, sondern blicken gemeinsam mit Ihnen auch mal über den Tellerrand, um die für Sie beste und passende Lösung zu finden.



#20 Wir möchten Sie begeistern

Kundenzufriedenheit ergibt sich, wenn wir die Erwartungen unserer Kunden erfüllen. Das ist zu wenig. Wir möchten sie übererfüllen und Sie begeistern.



#22 Wir sind nicht billig, aber (den) Preis wert

Qualität hat ihren Preis. Dennoch: Der Gegenwert, den Sie bei einer Investition mit uns erhalten, ist so hoch, dass er die Kosten übersteigt. Deutlich.



#24 Wir sagen auch mal „Nein“

Wir lassen nur ungern einen potenziellen Kunden ziehen. Sehen wir aber, dass dieser an anderer Stelle besser aufgehoben sein sollte als bei uns, dann sagen wir auch mal „Nein“. Natürlich nicht ohne professionellen Rat, wo ihm besser geholfen werden kann.



#26 Aktivieren und motivieren, statt lediglich informieren

Nur wer selbst brennt, kann andere entzünden. Motivation und Aktivierung Ihrer Marketing- und Vertriebsmannschaft für den Verkauf bei Trainings und Coachings ist unsere Stärke und Bestandteil unserer DNA.



#28 One Face to the Customer

In der Zusammenarbeit mit uns erleben Sie kein „Wirrwar“ diffuser Zuständigkeiten. Sie haben von Anfang an einen Ansprechpartner, der immer und überall für Sie da ist.



#30 Vertriebsorientiertes Marketing, das verkauft

Marketing heißt bei uns stets vertriebsorientiertes Marketing. Im Mittelpunkt steht das Verkaufen Ihrer Produkte, Dienstleistungen und Lösungen. Immer.



#31 Branchenübergreifende Expertise

Wir haben in unzähligen Kundenprojekten viele branchenübergreifende Erfahrungen sammeln können. Profitieren Sie von diesen Best-Practices – ggfs. auch aus anderen Branchen als der eigenen.



#32 Wir sind bodenständig und keine affektierten Berater

Wir bilden uns auf unsere Kompetenz nichts ein, sondern sind pragmatische, bodenständige und auf den Punkt kommende Rheinländer. Affektierte Beratung überlassen wir anderen.



#33 Bestechende Referenzen

Besuchen Sie unsere Website oder sprechen Sie uns auf unsere Referenzen gerne an. Gerne nennen wir Ihnen Kunden, die von unseren Leistungen begeistert sind. Und die Sie auf Wunsch auch gern anrufen dürfen. Uns vertrauen viele kleine, mittelständische und große Unternehmen. Und dies bereits seit Jahren.