

Einen Leuchtturm für Ihr Unternehmen bauen – mit MIP



Inhalt:

- MIP – Das Werkzeug für „Baustellen“ in Marketing, Werbung und Vertrieb
- MIP Arbeitsmethodik
- Anwendungsbeispiele
- Vorteile und Nutzen
- Fördergelder für MIP
- Referenzen
- Leistungsspektrum

Immer eine Idee persönlicher!

Über 40 Jahre Kompetenz in Marketing + Werbung



Ihr Markt + Ihr Image = Ihre Positionierung



Einen Leuchtturm für Ihr Unternehmen bauen – mit MIP

Ein Leuchtturm, ist ein feststehendes und stabiles Gebäude am oder im Meer, dass durch sein Licht Orientierung gibt und so die Navigation von Schiffen erleichtert.

Leuchttürme sind stabil.

Sie überstehen Stürme und hohe Wellen und dieses über Jahrhunderte.

Auf Leuchttürme kann man sich verlassen. An jedem Tag, zu jeder Jahreszeit.

Leuchttürme helfen dabei, dass Schiffe nicht auf Grund laufen und sich so sicher durch die See steuern lassen.

Wir helfen Ihnen in diesem Sinne Ihren Kurs zu halten, zu optimieren oder neu zu finden!



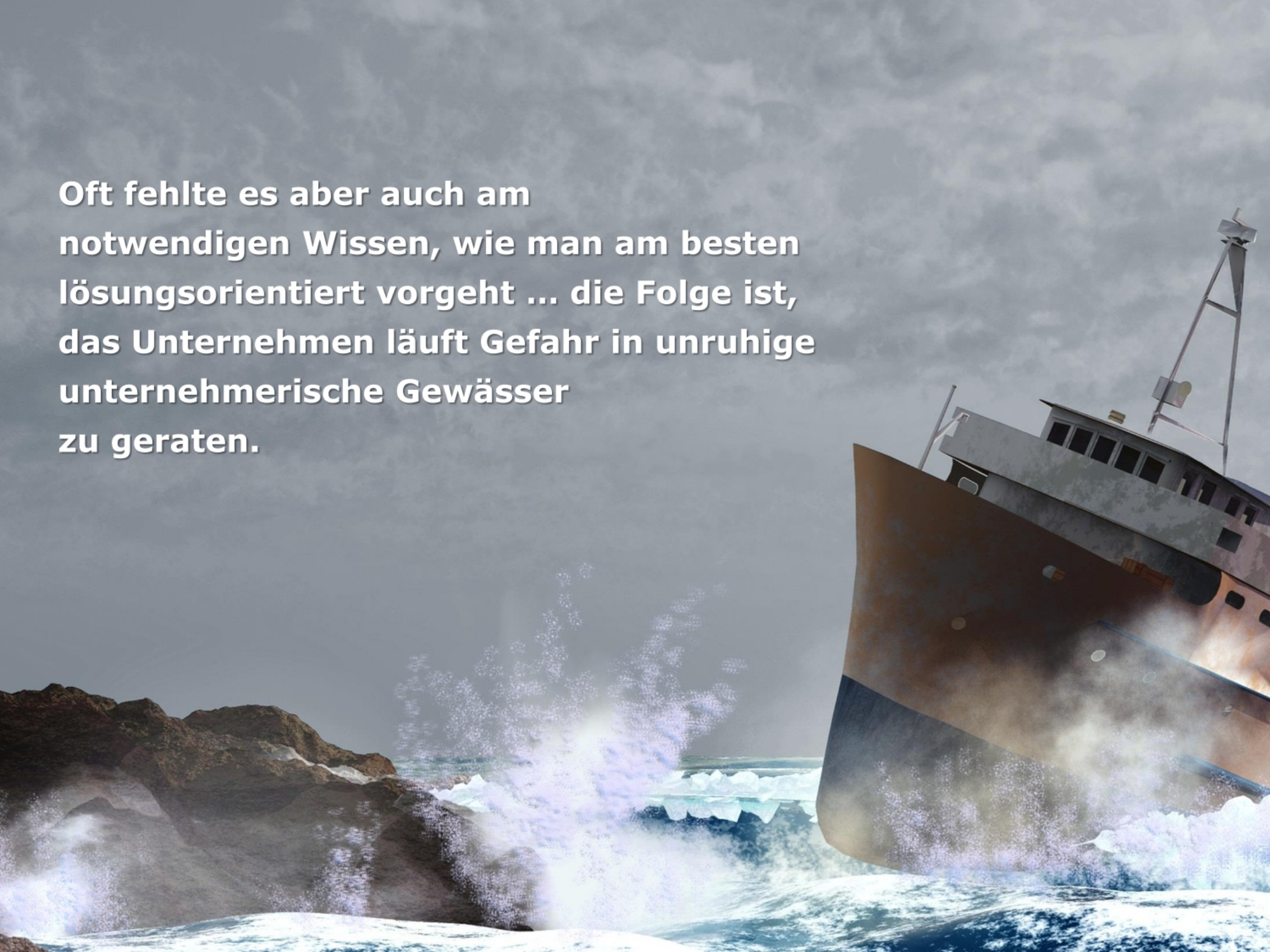
MIP – Das Werkzeug für „Baustellen“ in Marketing, Werbung und Vertrieb

In den vergangenen 30 Jahren meiner Beratungstätigkeit habe ich immer wieder Unternehmen kennen gelernt, die Jahr für Jahr „kleinere oder größere Baustellen“ in Marketing, Vertrieb und in der Werbung mit sich herumtrugen.

Oft mangelte es den Unternehmen an Zeit diese „Baustellen“ konzentriert, strategisch und operativ anzugehen, um zielgerichtet Erfolge in Marketing, Vertrieb und Werbung realisieren zu können.



Oft fehlte es aber auch am notwendigen Wissen, wie man am besten lösungsorientiert vorgeht ... die Folge ist, das Unternehmen läuft Gefahr in unruhige unternehmerische Gewässer zu geraten.





Mit MIP wieder auf richtigen Kurs

Damit es einem Unternehmen erst gar nicht passiert ... „Schlagseite“ zu bekommen, habe ich auf Basis meiner langjährigen Berufserfahrung eine kreative und erfolgsorientierte Denk- und Arbeitsmethodik entwickelt, die ich kurz MIP nenne.



Ihr Markt + Ihr Image = Ihre Positionierung

MIP konzentriert sich lösungsorientiert auf drei grundlegende Marketingsegmente:

Ihren Markt, Ihr Image und – in der Summe – auf Ihre Positionierung auf dem Markt.

Analytisch, zielorientiert, strategisch und erfolgreich für ein nachhaltiges Ergebnis und ...

es besteht die Möglichkeit einer staatlichen monetären Förderung.



MIP Arbeitsmethodik – Analyse von Erfolgsfaktoren.

Mit MIP analysieren wir strategische und operative Erfolgspotenziale in einem Unternehmen und nutzen diese konzeptionell, zielorientiert und strategisch für die Erfüllung des Anforderungsprofils des Kunden.

Das Besondere an der Arbeitsweise mit MIP und der große Nutzen der sich für ein Unternehmen ergibt, ist der entstehende Mehrwert durch die Verknüpfung von umfangreichen Fachwissen.

Mit der kreativen Denk- und Arbeitsweise MIP, verknüpfen wir strategisches Marketingwissen, mit praxisorientiertem Wissen aus dem operativen Marketing/Werbung und den vertrieblichen Anforderungen an On- und Offline-Werbemaßnahmen.

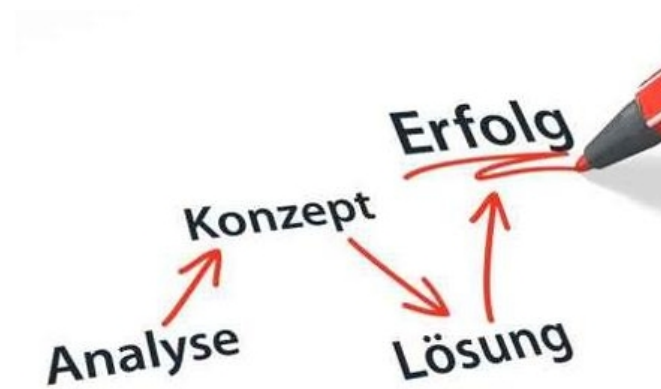




Erfolgreicher im Markt mit MIP ...

Mit den Ergebnissen der MIP-Arbeitsmethodik verschaffen wir Ihrem Unternehmen somit eine ideale Ausgangsposition zur Lösung der unterschiedlichsten Unternehmensprobleme bezüglich Ihrem strategischem Marketing, Ihrem operativen Marketing, sprich Ihrer Werbung oder Ihrem Vertrieb.

Die Ergebnisse kann Ihr Unternehmen dann für ein strategisches und zielorientiertes Unternehmenswachstum nutzen, um mehr Rentabilität, Unternehmenssicherheit und nachhaltigere Investitionen zu erzielen.





Die Basis zur Zusammenarbeit erfolgt in drei Schritten.

Im ersten Schritt ...



... erarbeiten wir zusammen mit dem Unternehmen strategische und operative Erfolgspotenziale. Das erfolgt einfach und unkompliziert auf Grundlage von dem von uns entwickelten Marketinginstrument MIP.

Im zweiten Schritt ...



... nutzen wir dann diese Erfolgspotenziale zielorientiert für die Entwicklung und Realisierung von anstehenden oder geplanten Marketing, Werbe- oder Vertriebsmaßnahmen, wie z.B. zur Kundenbindung, Neukundengewinnung oder Optimierung der Vertriebswege oder zur Markenführung (Markenaufbau, Unternehmensidentität usw.).



Im dritten Schritt ...



... werden die anstehenden oder geplanten Marketing- Werbe- oder Vertriebsmaßnahmen in einem Maßnahmenplan festgehalten. Das erfolgt unter strategisch, operativen Gesichtspunkten und unter einer kurz-, mittel- oder langfristigen Planung.

Mit der MIP- Analyse der Erfolgsfaktoren – entsteht somit ein ganzheitlicher, individuell zugeschnittener Maßnahmenplan. Ein exakter Fahrplan was, wann und wie zu tun ist und auf dem die ganzheitliche Betreuung beruht.

Auf dieser Grundlage kann ein Unternehmen nun seine Marketing- Werbe- und Vertriebsmaßnahmen planen und umsetzen, hinsichtlich **Wachstum, Rentabilität und Unternehmenssicherheit** und das besonders im Hinblick auf die einzusetzenden Kosten.

MIP

Ihr Markt + Ihr Image = Ihre Positionierung





MIP – lieber einen Schritt zurück als einen zu schnell nach vorne

Zusammenfassend machen wir erst einen Schritt zurück, horchen in das Unternehmen hinein, analysieren die IST-Situation des Unternehmens hinsichtlich Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken und verschaffen uns damit eine optimale Wissensgrundlage für den nächsten Schritt.

Im zweiten und dritten Schritt nutzen wir dann die Ergebnisse, auf Basis eines Maßnahmenplans, für z.B. werbliche Vertriebsmaßnahmen, wie Internet, Image-Produktbroschüren, Messeauftritte oder Videoproduktionen usw., um erfolgreicher auf dem Markt arbeiten zu können.

Mit MIP entsteht somit ein ganzheitliches, individuelles, auf Ihr Unternehmen zugeschnittenes Marketingkonzept, ein praxisorientierter Leitfaden. Ein exakter Fahrplan mit konkreten Handlungsanweisungen was, wann und wie zu tun ist, besonders im Hinblick auf:

**Unternehmenswachstum, Rentabilität, Unternehmenssicherheit
im Bezug auf die eingesetzten Kosten.**

Das Unternehmen „auf Kurs bringen“

Mit MIP können wir Ihnen aufzeigen, wo Ihr Unternehmen heute steht und helfen dort hinzukommen, wo Ihr Unternehmen morgen stehen möchte.





Anwendungsbeispiele strategisches Marketing mit MIP

- Optimierung der aktuellen Marktpositionierung
- Umsatzrückgang ...
- Schwachstellen im Vertrieb analysieren, Lösungskonzepte entwickeln ..
- Wettbewerbsanalyse, die Konkurrenz drängt verstärkt auf den Markt ...
- Zielgruppenanalysen, ... wer und wo sind meine Kunden ...
- Kundenstrukturen ändern sich ... agieren statt reagieren ...
- Neukundengewinnungskonzepte entwickeln ...
- Imagepositionierung, so will ich im Markt von meinen Kunden gesehen werden



Anwendungsbeispiele klassische Werbung mit MIP

- Optimierung Ihres Internetauftritts, z.B. Neuauftritt, Relaunch, SEO, usw.
- Optimierung Ihrer Printunterlagen wie z.B. Image- Kompetenz oder Produktbroschüren usw.
- Entwicklung eines Corporate Designs ...
- Neuausrichtung Ihres Messeauftritts ...
- PR-Maßnahmen neu strukturieren ...
- Image- und Videoproduktion ...
- Verkaufsförderungskonzepte ...
- usw.





MIP Vorteile und Nutzen ...

1. Optimierung der Unternehmenspositionierung unter dem Schwerpunkt Analyse von Erfolgspotentialen als ganzheitlicher Unternehmensansatz
2. Basis für die Optimierung der On- und Offline-Marketing- und Werbemaßnahmen
3. Fundament für eine Neu-Positionierung des Unternehmens im Markt, mit zielgerichteten Maßnahmen
4. Erlangung einer einzigartigen Wettbewerbsstellung
5. Erzeugung unverwechselbarer Assoziationen unter Marken-Gesichtspunkten – Annäherung an die Idealvorstellungen der Zielgruppen
6. Imageaufbau und -pflege erzeugt Identität und Identifikation



7. Verschafft und sichert die Erfolgspotenziale im Wettbewerbsumfeld
8. Systematische Neukundengewinnung – verschafft eine optimale Ausrichtung der geplanten On- und Offline-Marketing- und Werbemaßnahmen zur Neukundengewinnung und damit einer qualitativ besseren Leadsgewinnung
9. Optimierung der Bestandskundenbindung durch effiziente Kundenbindungsmaßnahmen – verschafft eine optimale Kundenbindung durch intelligente Präventivmaßnahmen, um Kundenverluste zu vermeiden oder einzudämmen
10. Effiziente Budgetplanung durch eine ergebnisorientierte Mittelverwendung – höhere Rentabilität durch wirtschaftliche Vorgehensweise, Optimierung der aktuellen Marktpositionierung
11. Das Budget wird zielorientiert und nachhaltig investiert, zur Unternehmenssicherung und Festigung der Marktposition auf Basis klarer Zieldefinitionen



Nutzen Sie offizielle Fördergelder für Marketing, Werbung und Vertrieb!



RKW Hessen



BAFA



Als Agentur für Marketing und Werbung arbeiten wir mit dem RKW Hessen und dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) zusammen.

Michael Grebe ist anerkannter RKW-Berater des Landes Hessen und der BAFA Deutschland. Es besteht daher die Möglichkeit, dass Beratungsleistungen finanziell gefördert werden können.

Gefördert werden z.B. On- und Offline-Maßnahmen wie Internetauftritte, Broschüren, Videoproduktionen oder Marketing-, Vertriebs- und Werbekonzeptionen u.v.m.

VIESSMANN



Roth
Industries



EMCO
WHEATON
by Gardner Denver



TOSHIBA



weSO
+ Das Plus beim Guss





Seit über 30 Jahren tätig für mittelständische Unternehmen

Michael Grebe – Geschäftsführer - Dipl.-Designer
für visuelle Kommunikation, Marketingfachwirt
anerkannter RKW und BAFA-Berater

Marketing & Werbung On- und Offline –
BtoB und BtoC – branchenübergreifend

Strategisches Marketing –
operatives Marketing > klassische Werbung - Kreativität & Produktion
Online-Marketing - Online-Werbung und Technik

**Der
Spezialist**
für den Mittelstand -
immer eine Idee persönlicher!



Auszug aus unserem Gesamtleistungsspektrum



Strategisches und operatives Marketing

Marketingkonzepte, Unternehmenspositionierung, Markenführung, SWOT-Analysen, Benchmarking, Image-Zielgruppen-Wettbewerbsanalysen, Direktmarketing, Contentmarketing, Aktions- und Budgetplanung, Marketing- und Werbeerfolgskontrolle, Kundenmanagement, Marktforschung etc.

Klassische Werbung

B2B, B2C, Unternehmenskommunikation, Corporate Identity, Publishing, Branding, Verkaufsförderung, Messen, Direktwerbung, Public Relations, Events, Hörfunkspots, Mediaplanung, Mediaschaltung, Fotografie (Business, Industrie, Produkt), Filmproduktionen (Unternehmen, Industrie und Image, Messe, Event, Schulung, Kino) etc.

Online Marketing

Website-Optimierung, On- und Offsite-Optimierung, Suchmaschinen-Marketing und Optimierung (SEM/SEO), Conversion-Tracking, Pageranking-Optimierung, Link-Building, Social-Media-Marketing, AdWords-Kampagnen, Online-Shops, E-Marketing etc.

Online- Werbung und- Technik

E-Commerce, E-Gouvernement, Online-Kampagnen, Websites, Webdesign, Bannerwerbung, E-Mail-Werbung, App-Entwicklung, Newsletter, Mailshots, Website- und Webshop-Programmierung, CRM, Webhosting, technische Betreuung und Wartung etc.

Kreativität und Produktion (on- und offline, Konzept, Design, Text etc.)

Produkt-, Imageprospekt, Broschüren, Anzeigen, Displays, Plakate, Kataloge, Messegestaltung, Geschäftsausstattungen, Kunden- und Mitarbeiterzeitungen, Kino- und Leuchtwerbung, Werbetechnik, Werbegeschenke, PR-Texte, Werbebriefe, Claim-Entwicklung, Content-Service, Online-Design, Druckabwicklung etc.



Exposé Marketing & Werbung

Bahnhofstraße 6
35043 Marburg
fon 0 64 21 / 48 48 80
fax 0 64 21 / 48 48 81

grebe@expose-marketing-werbung.eu
www.expose-marketing-werbung.eu

Immer eine Idee besser...

Über 40 Jahre Kompetenz in Marketing + Werbung



Ihr Markt + Ihr Image = Ihre Positionierung