

Kompetenzen

Managementberatung

Strategieberatung

Verkauf & Service

Kundenzufriedenheit

**Branding & Markenmanagement**

Cultural Change

Innovationsmanagement

Das 15plus Systemtraining

Konferenzen/Tagungen

**BRANDING & MARKENMANAGEMENT**

Wenn wir von Markenführung oder Branding sprechen, meinen wir damit das gewinnmaximierende Management des Geschäftssystems auf der Grundlage einer klaren Markendefinition.

Wir sind davon überzeugt, dass die Unternehmensmarke den zentralen Orientierungsrahmen, die zentrale Idee und Botschaft für die Mitarbeiter, Zulieferanten, Kunden und last – not least die Aktionäre schafft.

Wir unterstützen unsere Kunden bei diesem Thema z. B. durch:

- Positionierung von Unternehmen, Organisationen und Marken
- Implementierungsprogramme „**Living the Brand**“
  - Training der eigenen Organisation, von Händlern und weiteren Partnern
  - Dieses Training führen wir natürlich auch durch, wenn eine Marke nicht neu positioniert, sondern präzisiert werden soll.

Weil die kraftvolle Marke von innen nach außen lebt und von den Kunden nur das akzeptiert wird, was intern verstanden und gelebt wird, braucht es interne Überzeugungsprogramme.

Dieser Satz drückt aus, was wir anstreben:

*„Ich bin stolz, dass ich zu einer Gemeinschaft gehöre, die klare Prinzipien hat und mir damit Orientierung gibt. So habe ich das Gefühl, etwas Besonderes zu sein“*

So denkt jeder Student in Oxford, Harvard und der Sorbonne.

Die Erfahrung lehrt, dass verbindliche Ansagen allen Beteiligten eine klare Orientierung und Stabilität geben. Dies gilt aber natürlich nicht nur für Universitäten, sondern auch für Unternehmen.

Verbindlichkeit schafft einen „Esprit de Corps“ und Stolz bei den Mitarbeitern, zu einer Organisation zu gehören, die – durch nachhaltige Werte geprägt – genau weiß, was richtig und was falsch ist.

(⇒ siehe Downloads „Die Marke. Der zentrale Kompass für die Unternehmensführung.“)

Dies wird nicht immer dazu führen, dass alle Personen sich so verhalten, wie es sinnvoll ist, aber diejenigen, die sich anders verhalten, wissen, dass sie gegenüber den Erwartungen abweichen.

Kompetenzen

Managementberatung

Strategieberatung

Verkauf & Service

Kundenzufriedenheit

**Branding & Markenmanagement**

Cultural Change

Innovationsmanagement

Das 15plus Systemtraining

Konferenzen/Tagungen

Und weil es auch die Kollegen wissen, werden sie durch passende Kommentare dafür sorgen, dass der Abweichler auf den rechten Weg geführt wird.

Eine klare Sprache ohne relativierende „Wenns“ und „Abers“ gibt allen, die der Organisation angehören, die Sicherheit, das Richtige zu tun und auch das Vertrauen, dass man sich auf die anderen Mitglieder der Organisation verlassen kann, weil sie nach den gleichen Prinzipien arbeiten.

Zu allen wichtigen Themen von Marketing und Verkauf sollte die Marke einfach formulierte „Bedienungsanleitungen“ liefern, die auf den millionenfachen Erfahrungen des Unternehmens aufbauen und die jeder Marketingmitarbeiter und Verkäufer ohne langes Training sofort anwenden kann.

Bei konsequenter Anwendung dieser Erfolgsformeln kann jeder Verkäufer die Auftragseingänge pro Jahr um 15% steigern.

**Mit präzisen Verhaltensregeln und Checklisten artikuliert das Unternehmen klar, was die Marke von allen Akteuren und Verkäufern in Marketing und Vertrieb erwartet.**