

# MarCom: Mehr Schlagkraft durch Digitalisierung

(PresseBox) (Wuppertal, 13.06.2016) - T&P: E-Commerce Strategien auf dem Vormarsch

- „Synergien mit gegenseitiger Verstärkung nutzen“
- Deutliche Verbesserungen des Preis-Leistungs-Verhältnisses möglich
- Ganzheitliche Konzeptionen aus einer Hand

Die Kosten-Nutzen-Analyse wird immer mehr zum zentralen Maßstab für industrielle Marketing-Entscheidungen. Herkömmliche Aktivitäten wie z.B. klassische Werbung sowie konventionelle Messe- und Eventauftritte haben an Effizienz verloren. Andere Instrumente der Marketing-Kommunikation gewinnen im Zuge der Digitalisierung an Bedeutung.

Auf diese Entwicklung weist jetzt die Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner hin, die aus ihrer langjährigen Tätigkeit für namhafte Hersteller über vielfältige Branchenerfahrungen verfügt. Dietrich W. Thielenhaus, geschäftsführender Gesellschafter des Dienstleisters, stellt dazu fest: „Unsere Best-Practice-Analysen haben ergeben, dass kundenspezifische Cross-Strategien maximale ROI-Ergebnisse ermöglichen. Der zentrale Ansatz besteht darin, durch die gezielte Schaffung von Synergien mit gegenseitiger Verstärkung mehr Markterfolg zu erreichen.“


Als aktuelle Beispiele aus der Consulting- und Realisierungspraxis für Hersteller nennt der Unternehmensberater

- Umsatzsteigerungen durch digitale B2B- und B2C-Strategien
- die Verzahnung von E-Commerce-Aktivitäten mit Industrie 4.0
- die Verkürzung des Anlaufs zum Break-Even bei Produkteinführungen durch intelligente Beschleunigungsprogramme
- die Erhöhung des Bekanntheitsgrades von Unternehmen und Produkten durch professionelle PR-Strategien
- die Entwicklung innovativer Website-Auftritte
- die schnellere Erschließung von Exportländern durch internationale Fachpressearbeit
- die Nachfrageweckung und -lenkung bei Endkunden (Push-Pull-Effekt)
- die wirtschaftliche Optimierung von Messeauftritten durch vorbereitende und flankierende Kommunikation
- die Erschließung neuer Zielgruppen und Anwendungsbereiche durch gezielte Produktinnovation
- die Identifizierung von CRM-Defiziten durch Marktforschung
- den Relaunch von Industriemarken
- die Hebelung der eigenen Umsätze und effektive Kundenbindung durch bedarfsgerechte Koop-Marketing-Unterstützung für die lokale Marktbearbeitung der Vertriebspartner
- das Employer Branding zur Gewinnung qualifizierter Nachwuchs-kräfte
- die Standort-Imageprofilierung von Unternehmen

Die Erfahrung zeige, dass vor allem gesamtheitliche MarCom-Strategien mit Multi-Channel-Vernetzungen der im Einzelfall optimal nutzbaren Aktionsfelder signifikante Erfolge mit günstigem Preis-Leistungs-Verhältnis erlauben.

## Über die Thielenhaus & Partner Agentur für Marketing GmbH

Thielenhaus & Partner realisiert als Full-Service-Agentur komplette Strategien und Aktionsprogramme in den Bereichen Marketing, Vertrieb, Kommunikation und Produktinnovation. Die Unternehmensberatungsgesellschaft ist seit vielen Jahren auch international für namhafte Hersteller und Dienstleister tätig. Weitere Informationen via [www.thielenhaus.de](http://www.thielenhaus.de) oder bei Thielenhaus & Partner, Agentur für Marketing GmbH, Postfach 10 04 49, 42004 Wuppertal.

Digitale Transformation   
5.7.2016 - Kameha  
Grand Bonn 7  
Speaker, Top  
Themen, live Show

○ ○

## Kontakt

**Thielenhaus & Partner Agentur für Marketing GmbH**  
Dönberger Straße 92  
D-42111 Wuppertal



[www.tuv.com/pruefzeichen](http://www.tuv.com/pruefzeichen): Prüfzeichen für Produkte einfach erklärt

11:00 Uhr, Dienstleistungen, TÜV Rheinland

Egal ob Toaster oder Teddybär, Stuhl oder Sandale, Laptop oder Lampe: Das Prüfzeichen von TÜV Rheinland ist überall zu finden. Der aktuelle Verbraucherspiegel...



European architects professionally use social media sites more and more

14.06.2016, Dienstleistungen, Arch-Vision BV