

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 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: 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