



Aquamarin Marketing

Katalog 2020

Beratung und Konzepte

Inhaltsverzeichnis

Über das Unternehmen	04
Ihre Vorteile	05
Unsere Beratungsleistungen im Detail	06
1. Kommunikationspolitik	06
1.1 Integrierte Marketingkommunikation.....	06
1.2 Direktmarketing.....	07
1.3 Werbung.....	07
1.4 Persönlicher Verkauf.....	08
1.5 Öffentlichkeitsarbeit.....	08
1.6 Verkaufsförderung.....	09
1.7 Ausgestaltung der Corporate Identity.....	09
1.8 Imageberatung.....	10
2. Kunden	11
2.1 Neukundengewinnung.....	11
2.2 Kundenbindungsmanagement.....	12
2.3 Kundenzufriedenheitsanalyse.....	12
3. Zielgruppe	13
3.1 Bestimmung der Zielgruppe.....	13
3.2 Ansprache der Zielgruppe.....	14
3.3 Analyse des Konsumentenverhaltens.....	14



Inhaltsverzeichnis

4. Unternehmen	16
4.1 Produktpolitik.....	16
4.2 Preispolitik.....	17
4.3 Distributionspolitik.....	18
4.4 Unternehmensanalyse.....	18
4.5 Vision und Unternehmensziele.....	19
4.6 Positionierung.....	19
4.7 Strategieberatung.....	20
4.8 Gesamtkonzeption für das Unternehmen.....	21
5. Nachhaltigkeitsmarketing	22
5.1 Das nachhaltige Angebot.....	22
5.2 Kommunikation von Nachhaltigkeit.....	22



Über das Unternehmen Aquamarin Marketing:

Das Unternehmen Aquamarin Marketing verfolgt das Ziel Unternehmen durch Maßnahmen im Bereich Marketing noch erfolgreicher zu machen.

Durch diese Arbeit sollen Wettbewerbsvorteile gesichert und Erträge erhöht werden. Dies geschieht etwa durch das Aufgreifen innovativer Trends oder durch geschickte Positionierung.

Wir betrachten das Unternehmen in seiner Gesamtheit und entwickeln darauf abgestimmt die effektivsten Marketingmaßnahmen. Das kann zum Beispiel dadurch geschehen, dass Stärken betont werden oder ein mittlerer Aufwand einen hohen Ertrag mit sich bringt.



Ihre Vorteile:

1.

Sie haben einen innovativen Marketingexperten an Ihrer Seite.
Damit erhalten Sie Kompetenz und Professionalität.

2.

Bestimmen Sie flexibel die Stunden ihres externen Marketing-Coaches.
Damit sparen Sie an einer eigenen Marketing-Sparte innerhalb Ihres Unternehmens.

3.

Wählen Sie aus unserem Angebot die effektivste und geeignetste Maßnahme aus.
Damit sparen Sie Kosten.

4.

Sie können sich ganz auf Ihr Kerngeschäft konzentrieren und gleichzeitig bestes Marketing entwickeln lassen.
Damit sparen Sie Zeit.



Unsere Beratungsleistungen im Detail:

1.

Kommunikations- politik



1.1 Integrierte Marketingkommunikation

WIR BIETEN IHNEN:

- Wenn möglich oder nach Bedarf arbeiten wir nach der integrierten Marketingkommunikation. Das heißt, dass ausgehend von einer zentralen Botschaft alle Marketingmaßnahmen aufeinander abgestimmt werden.

IHR MEHRWERT:

- Die Marketingmaßnahmen ergeben ein in sich stimmiges Bild und sind an gemeinsamen Zielen ausgerichtet.
- Kreativer Entwurf einer zentralen Botschaft.
- Das Image des Unternehmens bzw. die Marke werden übereinstimmend kommuniziert.



1.2 Direktmarketing

WIR BIETEN IHNEN:

- Wir arbeiten mit verschiedenen Instrumenten der Marketingkommunikation. Dazu gehören die Arten des Direktmarketings wie zum Beispiel Direkt-Mail-Marketing, Katalogmarketing oder Telefonmarketing.

IHR MEHRWERT:

- Gute Erreichung der Zielgruppe.
- Das Feedback auf die Marketingmaßnahme(n) ist gut zu kontrollieren. Das macht den Erfolg der Marketingmaßnahme messbar.
- Möglich auch mit kleinem Budget.

1.3 Werbung

Zur Werbung gehört jegliche über Massenmedien kommunizierte Marketingmaßnahme.

WIR BIETEN IHNEN:

- Entwicklung einer Werbestrategie, einer Werbebotschaft und Auswahl der geeigneten Werbemedien.

IHR MEHRWERT:

- Großflächige Verbreitung der Werbebotschaft.
- Wiederholung der Werbebotschaft.
- Erhöhung des Bekanntheitsgrades der Marke.



1.4 Persönlicher Verkauf

WIR BIETEN IHNEN:

- Vorbereitung auf den persönlichen Verkauf und Informationen zum Kundenbeziehungsmanagement.

IHR MEHRWERT:

- Nutzung von Einflüssen der Persönlichkeit des Verkäufers.
- Kundenbeziehungspflege durch Gesichtskontakt.
- Verbesserung der Marketingperformance durch Schulung des Verkaufspersonals.

1.5 Öffentlichkeitsarbeit

WIR BIETEN IHNEN:

- Auswahl der für Ihr Unternehmen am besten geeigneten Maßnahmen. Hierzu gehören PR-Arbeit, Informationsmaterial aufbereiten, soziales Engagement oder Sponsoring.
- Wir suchen für Sie Formen der Öffentlichkeitsarbeit aus, die zu Ihren Unternehmenszielen passen.

IHR MEHRWERT:

- Bessere Präsentation Ihres Unternehmens in authentischer Art und Weise.
- Möglichkeiten der Ausgestaltung des Unternehmensimage.
- Ein anderer Blick auf das Unternehmen.



1.6 Verkaufsförderung

Zur Verkaufsförderung zählen zum Beispiel Messen, (Produkt)-präsentationen oder Fachkongresse.

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Planung der Verkaufsförderung in den Bereichen Handel und Endverbraucher.

IHR MEHRWERT:

- Verkaufsförderung eignet sich besonders zur Bekanntmachung eines (neuen) Produkts.
- Der Absatz wird schnell gefördert.

1.7 Ausgestaltung der Corporate Identity

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Unterstützung bei der gesamten Ausgestaltung Ihrer Corporate Identity in Schrift, Bild und Farbgebung, im Verhalten der Unternehmensmitarbeiter und in der Kommunikation.
- ▶ Wir arbeiten mit bei der Produktnamensgebung.
- ▶ Auf Ihren Wunsch hin entwickeln wir ein Briefing für die Designagentur.

IHR MEHRWERT:

- Die Ausgestaltung der Corporate Identity unterstreicht in besonderer Art und Weise das Image des Unternehmens und die Unternehmenspersönlichkeit.
- Unter anderem durch wirksame Bilder (z.B. das Logo) prägt sich das Unternehmen beim Kunden ein.



1.8 Imageberatung

WIR BIETEN IHNEN:

- Ein wichtiger Bereich der Imageberatung bezieht sich auf das Markenmanagement. Zum Markenmanagement gehören der Markenwert, die Markenführung, Markenpositionierung, der Markenname und die Markenentwicklung.

IHR MEHRWERT:

- Die Marke suggeriert dem Kunden hohe Qualität.
- Je nach Vorstellung der Unternehmensleitung kann ein spezielles Image an das Produkt gekoppelt werden.
- Durch Markenpositionierung kann die Gewinnspanne vergrößert werden.
- Ein weiterer Vorteil ist die Kundenbindung.



2. Kunden



2.1 Neukundengewinnung

Die Neukundengewinnung ist eine der zentralen Aufgaben des Marketings.

WIR BIETEN IHNEN:

- Wir unterstützen Sie bei verschiedensten Arten der Neukundengewinnung wie zum Beispiel Kaltakquise, Direktmarketing per Brief, Werbung, persönlicher Verkauf, passive und aktive Empfehlung.

IHR MEHRWERT:

- Sie gewinnen neue Kunden.



2.2 Kundenbindungsmanagement

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Erstellung einer ABC-Analyse der Kunden. Die ABC-Analyse ordnet die Kunden nach ihrer Bedeutung für das Unternehmen.
- ▶ Aufbau von Kundenbindungssystemen wie zum Beispiel After Sale Service, Kundendatenbanken zur Kundenpflege, individueller Service, Preis-Leistungsverhältnis und Emotional Boosting.

IHR MEHRWERT:

- Die ABC-Analyse macht es möglich die Kommunikation mit den Kunden und den Service zu gewichten. Dadurch entsteht optimaler Gewinn.
- Kundenbindungssysteme helfen dabei einen Kundenstamm aufzubauen.

2.3 Kundenzufriedenheitsanalyse

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Auf Wunsch erstellen wir eine Kundenzufriedenheitsanalyse in Form einer Umfrage (Fragebogen oder Interview).

IHR MEHRWERT:

- Die Analyse der Kundenzufriedenheit zeigt auf welche Ihrer Produkte bei Ihren Kunden besonders populär sind bzw. welche Stärken oder Schwächen ihre Leistung aus Sicht der Kunden hat.
- Dadurch wird die Optimierung oder die optimale Präsentation ihrer Produkte möglich.
- Sie können entsprechend auch Ihren Service optimieren.



3.

Zielgruppe



3.1 Bestimmung der Zielgruppe

WIR BIETEN IHNEN:

Auf dem Weg zu einer gelungenen Positionierung des Produkts am Markt ist die Zielgruppenbestimmung von zentraler Bedeutung. Innerhalb der Marktforschung wird die Zielgruppe meist durch Segmentierung festgelegt. Segmentierung kann auf verschiedene Arten stattfinden wie zum Beispiel geografisch, demografisch oder psychografisch.

IHR MEHRWERT:

- Mit dem Festlegen der Zielgruppe werden Vorgaben für die beste Positionierung des Produkts gemacht.
- Der Unternehmer, der seine Zielgruppe gut kennt, kann besser mit ihr kommunizieren.
- Die gezielte Ansprache einer Konsumentengruppe erhöht deutlich den Absatz.
- Durch Ansprache der Zielgruppe können Marketingmaßnahmen gebündelt und dadurch Kosten eingespart werden.



3.2 Ansprache der Zielgruppe

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Nach Ermittlung der Zielgruppe wird es möglich die verschiedensten Marketingmaßnahmen darauf hin abzustimmen. Im Prinzip kann jeder einzelne Bestandteil des sogenannten Marketing-Mix jetzt angepasst werden. Das heißt sowohl die Beschaffenheit des Produkts, des Preises und der Distribution sowie die Struktur der Kommunikation und die Zusammensetzung des Personals können nun genau und effektiv bestimmt werden.

IHR MEHRWERT:

- Höherer Absatz nach Werbemaßnahmen durch hohe Effektivität der Kommunikation mit den Kunden (Neukundengewinnung und Kundenbindung).
- Eine gezielte Profilierung des Unternehmens und eine klare Markenpositionierung werden möglich.
- Durch auf die Zielgruppe abgestimmte Marketingmaßnahmen können Kosten eingespart werden.

3.3 Analyse des Konsumentenverhaltens

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Um die Zielgruppe näher bestimmen zu können bzw. Verhalten aus der Kenntnis der Zielgruppe abzuleiten, ist zumeist eine genaue Analyse des Konsumentenverhaltens nötig. Eine große Anzahl von Faktoren nehmen Einfluss auf das Konsumentenverhalten wie zum Beispiel kulturelle Faktoren, soziale Faktoren, persönliche Faktoren oder psychologische Faktoren. Zum Konsumentenverhalten gehört auch der recht komplexe Kaufentscheidungsprozess.
- ▶ Erkenntnisse aus dem Bereich des Konsumentenverhaltens kommen vor allem auch innerhalb der Marktforschung zur Geltung.
- ▶ Die genannten Faktoren des Konsumentenverhaltens sind noch einmal auf spezielle Art ausgestaltet beim Business-to-Business-Marketing.



IHR MEHRWERT:

- Aufgaben aus dem Spektrum der Marktforschung wie zum Beispiel eine Umfrage liefern Ergebnisse über den Marktwert Ihres Produktes. Auch die Zielgruppe wird näher erläutert.



4. Unternehmen



4.1 Produktpolitik

Von zentraler Bedeutung innerhalb des Unternehmens ist die Vermarktung des Produktes bzw. der Dienstleistung.

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Auf Ihren Wunsch hin arbeiten wir an der Ausgestaltung der Produktqualität, -funktionalität und -ausstattung sowie des Designs.
- ▶ Des Weiteren unterstützen wir Sie bei der Gestaltung der Verpackung.
- ▶ Wichtig ist auch der Aufbau eines guten Produktimages.
- ▶ Wir unterstützen Sie bei der Erarbeitung der Servicepolitik.
- ▶ Von großer Bedeutung ist ebenfalls der Aufbau eines Beschwerdemanagements und die Reklamationsbearbeitung.



IHR MEHRWERT:

- Höhere Verkaufsrate durch sehr gute Produktgestaltung und Profilierung (auch Neukundengewinnung).
- Gestaltung spezieller Facetten des Produkts, z.B. Nachhaltigkeit.
- Kundenbindung durch besten Service, gelungenes Beschwerdemanagement und passendes Image.
- Beste Voraussetzungen für die Etablierung einer Marke.
- Qualitätssicherung.

4.2 Preispolitik

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Wir bestimmen mit Ihnen die geeignetste Preisstrategie. Dies geschieht zum Beispiel nach dem Lebenszyklus des Produktes bzw. bei Produkteinführung.
- ▶ Gegebenenfalls erarbeiten wir eine Preisdifferenzierung oder verschiedene Rabattarten.

IHR MEHRWERT:

- Passende Ansprache der jeweiligen Zielgruppe.
- Gute Voraussetzung für die Etablierung einer Marke (Hochpreisstrategie).
- Anpassung des Preises an eine entsprechende Kaufkraft (z.B. Studenten) und dadurch Neukundengewinnung.



4.3 Distributionspolitik

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Bei Bedarf bieten wir Ihnen Beratung im Bereich Distribution (z.B. Katalogverkauf, Ladenlokal, Internetversand, Eigentransport, Fremdtransport).

IHR MEHRWERT:

- Erschließung der geeignetsten Kanäle und Wege, um den Kunden zu erreichen.

4.4 Unternehmensanalyse

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Wir bestimmen Ihre Unternehmensposition, das Unternehmenspotential, die Unternehmensressourcen und die Perspektiven.
- ▶ Gegebenenfalls erarbeiten wir ein Stärken- und Schwächen-Profil im Vergleich zu den relevanten Wettbewerbern.
- ▶ Zu einer Unternehmensanalyse gehört auch das Aufzeigen von Chancen und Risiken des Umfeldes.
- ▶ Schließlich erstellen wir eine Chancen-Risiken-Schwächen-Stärken Matrix und leiten Strategien aus dieser Gegenüberstellung ab.

IHR MEHRWERT:

- Genaue Kenntnis der Situation Ihres Unternehmens.
- Durch die Feststellung des Status quo wird die Ableitung von Strategien möglich.
- Außerdem wird ein Ist-Soll Vergleich möglich.



4.5 Vision und Unternehmensziele

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Mit Ihnen zusammen legen wir die Unternehmensvision und -mission fest.
- ▶ Noch konkreter entwickeln wir die Unternehmens- und Marketingziele nach der SMART-Methode.

IHR MEHRWERT:

- Die Vision begeistert und motiviert alle im Unternehmen Beschäftigten.
- Die Mission hilft dabei, Anstrengungen zu bündeln.
- Durch die Kontrolle der Zielerreichung können Maßnahmen in ihrer Wirkung überprüft werden.

4.6 Positionierung

WIR BIETEN IHNEN:

- ▶ Nach eingehender Analyse der Unternehmens- und Umweltsituation und mit Bestimmung der Zielgruppe wird dem Produkt am Markt ein Profil gegeben. Dazu gehört zum Beispiel das Image oder die Preisbestimmung.

IHR MEHRWERT:

- Durch die Positionierung erhält Ihr Produkt eine klar abgegrenzte Stellung in den Köpfen der Zielkunden und im Unterschied zu den Wettbewerbern.



4.7 Strategieberatung

WIR BIETEN IHNEN:

- Um dem Marketing des Unternehmens eine erfolgreiche Richtung zu geben, erstellen wir ein Strategieprofil für die wichtigsten Unternehmensstrategien.

IHR MEHRWERT:

- Die strategische Ausrichtung ermöglicht die beste Profilierung des Produkts und eine effektive Erschließung des Marktes.
- Das Unternehmen wird in seiner Gesamtheit ausgerichtet: Maßnahmen aus allen Unternehmensbereichen ordnen sich der Strategie unter und werden zielgerichtet eingesetzt.
- Die langfristige Planung wird möglich.
- Ein weiterer Nutzen ist die Kostenersparnis durch gezielte Investitionen.



4.8 Gesamtkonzeption für das Unternehmen

WIR BIETEN IHNEN:

- Bei der Erstellung einer Marketingkonzeption wird das gesamte Unternehmen in Hinblick auf bestimmte Marketingziele strukturiert und organisiert. Zu Beginn wird eine umfassende Unternehmens- und Umweltanalyse vorgenommen. Abgestimmt auf die Ergebnisse dieser Analyse werden Marketingstrategien erarbeitet.

Die Strategien wiederum münden in praxisnahe Marketingoperationen wie zum Beispiel in Produktpolitik, Preispolitik, Kommunikationspolitik, Distributionspolitik und Personalpolitik. Dabei werden von uns die Besonderheiten von kleinen Unternehmen und Freiberuflern beachtet.

IHR MEHRWERT:

- Die Ergebnisse der Unternehmens- und Umweltanalyse veranlassen eine umfassende Kenntnis der Ist-Situation der Unternehmung.
- Die Strategieentwicklung macht eine umfassende Planung der Schritte im Unternehmen möglich.
- Die operativen Politiken geben klare Handlungsziele vor.
- Insgesamt macht die Marketingkonzeption es möglich, das gesamte Unternehmen auf bestimmte Marketingziele hin zu organisieren. Ein Beispiel für eine solche umfassende Organisation wäre zum Beispiel die Einführung einer nachhaltigen Produktlinie.



5.

Nachhaltigkeits- marketing



5.1 Das nachhaltige Angebot

WIR BIETEN IHNEN:

- Wir helfen Ihnen dabei Produkte nachhaltig zu konzipieren.

IHR MEHRWERT:

- Eine bestehende Nachfrage nach ökologisch- und sozialverträglichen Produkten kann abgedeckt werden. Dadurch findet eine Umsatzsteigerung statt.
- Eine auf Umweltschutz und soziale Verantwortung ausgerichtete Firmenpolitik wird verwirklicht.

5.2 Kommunikation von Nachhaltigkeit

WIR BIETEN IHNEN:

- Authentische Kommunikation nachhaltiger Werte, die an spezielle Zielgruppen gerichtet sein kann.

IHR MEHRWERT:

- Gelungene Ansprache einer geeigneten Zielgruppe.





Aquamarin Marketing

Dipl. Ing. (FH)/ Dipl. Kffr. (FH) Andrea Prautsch

Meistersingerstraße 5
14471 Potsdam

Telefon: 0331-2005855
Fax: 0331-2734744

info@aquamarin-marketing.de
www.aquamarin-marketing.de

Februar 2020