

# Massgeschneiderte Marketing-Massnahmen für Sie

## PROMOTION

Alle vertriebsfördernden Aktivitäten und Tools wie MarCom (print, online, social media, radio, TV), Angebotsoptimierung, Loyalitätsprogramme, etc.

## POSITION

Wofür stehen Ihr Unternehmen/Ihre Marke/Ihr Produkt und Ihr Service?

## PEOPLE

Haben wir die richtigen Leute an Board um die Ziele erreichen zu können?

## PROCESSES

Aufsetzen aller Marketing & Sales relevanten Prozesse sowie des Reportings.

## PRODUCT

Lösungen und Angebote die die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe optimal erfüllen.

## PRICE

Zielgruppenadäquate Pricing Strategie, Pricing Richtlinien, Discount-Politik

## PLACE

Wo und mit welchen Business Partnern werden unsere Produkte und Services auf den Markt gebracht/verkauft (Verkaufskanäle).