



AKTIVES MARKETING

Messbarer Erfolg in komplexen und dynamischen Märkten



DER MARKETING VERBUND

Unser Ziel: Messbarer Erfolg in turbulenten Zeiten

Eine starke Gruppe

Der umsetzungsstarke Marketing Verbund ist seit über 10 Jahren ein vertrauenswürdiger und innovativer Partner im Bereich Marketing und Vertrieb.

Von der Strategieberatung über die Markt- und Zielgruppenanalyse bis hin zur Gestaltung und Produktion von Werbemedien – der Marketing Verbund bietet alles für die komplette Planung und Umsetzung von Marketing-Kampagnen und Vertriebsaktionen.

Wir ermitteln den Erfolg unserer Arbeit mit quantifizierbaren Effizienzmaßstäben und liefern durch den Markterfolg direkt messbare Ergebnisse. Anhand unserer innovativen Methoden setzen wir auch zunächst unmöglich scheinende Lösungen gemeinsam mit unseren Kunden um.

Durch die intelligente Vernetzung der unterschiedlichen Leistungsfelder sind wir in der Lage, Ihnen mit unseren Spezialisten integrierte Services aus einer Hand anzubieten. Unabhängig davon, welche Leistungen Sie bei uns in Anspruch nehmen: Sie haben nur einen Ansprechpartner, der die komplette Verantwortung Ihnen gegenüber trägt – aktiv, verlässlich und mit vollem Einsatz.

UNSERE VERBUNDMAXIME

- Wir handeln innovativ und lösungsorientiert.
- Unser Maßstab ist der wirtschaftliche Erfolg des Kunden.
- Wir setzen auch unkonventionelle Lösungen um.
- Der persönliche Kontakt zum Kunden ist die Basis unserer Arbeit.

Unabhängig und leistungsstark

Der Marketing Verbund ist kein loses Netzwerk, sondern eine unabhängige, eigenümergeführte Unternehmensgruppe mit vier leistungsstarken Säulen:

Market Intelligence

Zielgruppenanalyse, Geomarketing, Datenmanagement

Stuwe Consulting

Marketingstrategie, Vertriebsmanagement, Managementberatung

Dialogmarketing Direkt

Kreation, Mediendesign, Werbekampagnen

Verteilservice

Lettershop, Logistik, Verteilungen



LEISTUNGSFELDER DES MARKETING VERBUNDS

Unser Vorgehen: Von der Strategie bis zum Geomarketing

Märkte liegen in turbulenten Zeiten nicht einfach vor, Märkte werden heute aktiv gestaltet. Dieser Vorgang ist hoch komplex und bedarf vieler aufeinander abgestimmter Faktoren.

Der Marketing Verbund bietet diese integrativen Marketing- und Vertriebslösungen durch den koordinierten Einsatz seiner Spezialisten. In unseren vier Leistungsfeldern verbinden wir Kreativität und Analytik zu praktischen Resultaten mit messbarem Erfolg – vernetzt, pragmatisch und effizient. Dementsprechend übernehmen wir auch das komplette Projektmanagement für komplexe Marketing- und Vertriebsprojekte.

Analyse und Datenmanagement

Wir bieten Ihnen von der Zielgruppenprofilierung über die Wettbewerbs- und Standortanalyse bis hin zur Marktklassifizierung und -segmentierung innovative Verfahren der empirischen Marketinganalyse. Unsere Analysen betreffen aber nicht nur den externen Markt – auch unternehmensinterne Analysefelder wie die Bewertung von Vertriebssystemen oder die Markenanalyse werden von uns bearbeitet und die Analyseergebnisse mit externen Marktpotenzialen verknüpft.

Strategieberatung und Konzeption

Der Marketing Verbund greift auf ein dezidiertes konzeptionelles Wissen und weitreichende praktische Erfahrung in der Strategieentwicklung und bei der Erarbeitung von Konzepten zurück. Das Spektrum der angebotenen Beratung reicht von der Entwicklung einer Markenpositionierung, über Profilierungsstrategien und Standortkonzepte bis hin zu Geomarketing-Strate-

gien oder über den Kundenwert gesteuerte Vertriebsstrukturen.

Kreation und Design

Die Kompetenz des Marketing Verbunds liegt aber nicht nur in der Analyse und der Strategieentwicklung – den Marketing Verbund zeichnet vielmehr die Verbindung von Analytik und Kreativität aus. Dementsprechend werden die erarbeiteten Strategien und Konzepte durch unsere Kreation und Gestaltung auch multimedial visuell umgesetzt. Wir entwerfen entsprechend Ihrer Strategie z. B. Markeninszenierungen, einzelne Werbemedien oder mehrstufige Kampagnen.

Produktion und Anwendung

Nach der gezielten Kreation und systematischen Gestaltung von Kommunikationsmedien bringen wir diese in den Markt. Durch die logistische und technologische Umsetzung der entwickelten Marketingstrategie und der erarbeiteten Geomarketingkonzepte erzielen wir zählbare Ergebnisse. Im Rahmen der Anwendung bietet der Marketing Verbund sowohl Marketing Logistics Services (z. B. Lettershop) als auch innovative technologische Lösungen (z. B. Online-Communities) an.

Wir verbinden Kreativität und Analytik zu praktischen Resultaten

Besondere Branchenkompetenzen des Marketing Verbunds:

Einzelhandel, Versandhandel, Konsumgüterindustrie, Telekommunikation, Modesektor, Logistik, Transport und Verkehr, Möbel, Heizung und Sanitär, Touristik, Automobilindustrie, Energieversorgung.

ANALYSE UND DATENMANAGEMENT

Analysis on Business

Die Markt- und Zielgruppenanalyse ist der Ausgangspunkt einer fundierten Marktbearbeitung. Dementsprechend bietet der Marketing Verbund innovative Verfahren der empirischen Marktanalyse: Von der Kundenbefragung und der Zielgruppenprofilierung über die Wettbewerbs- und Standortanalyse bis hin zur Marktklassifizierung und -segmentierung.



Wir bieten innovative Verfahren der empirischen Marktanalyse

Analyse-Vielfalt

Dabei bestimmen wir anhand unserer anonymisierten Haushaltsdatenbanken sowohl die Profile Ihrer Bestandskunden und die aktuelle Marktpenetration als auch Neukundenpotenziale zur Zielgruppenoptimierung oder -erweiterung. Durch die intelligente Kombination von Marktpenetration und -potenzialen ermitteln wir den für Sie relevanten Markt, strukturieren ihn in Segmente und klassifizieren z. B. Teilmärkte oder auch Standorte anhand empirischer Marktpotenziale.

Im Zuge unserer Analysen bearbeiten wir aber nicht nur den externen Markt – auch unternehmensinterne Analysefelder wie die Bewertung von Vertriebssystemen oder die Analyse von Marken werden von uns bearbeitet.

Unabhängig davon, ob wir eine Primärerhebung durchführen oder sekundäranalytisch vorgehen – im Rahmen unserer datenbankgestützten Analyseverfahren steht nicht der reine Erkenntnisgewinn z. B. über Konsumverhalten oder Standortgüte im Fokus.

Praktische Anwendung

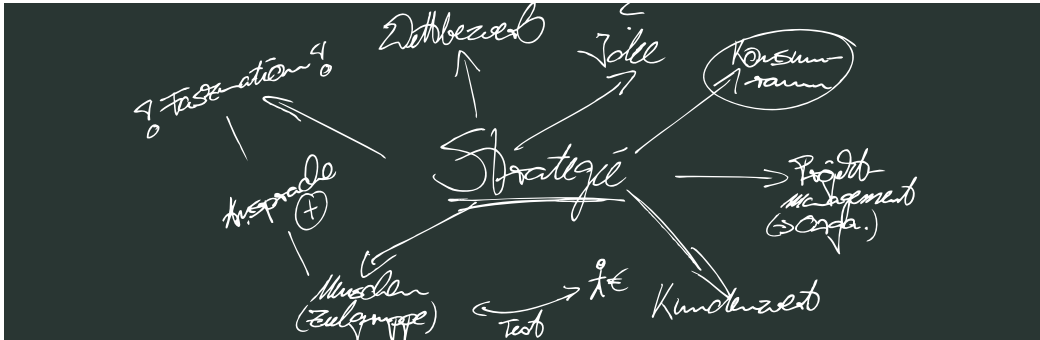
Vielmehr forcieren wir unter strenger Berücksichtigung der datenschutzrechtlichen Bedingungen die Umsetzung der Analyseergebnisse in die Praxis. Durch die empirische Datenbasis auf Haushaltsebene für Deutschland und unsere innovativen Analyseverfahren sind wir in der Lage, die Zielerreichung bzw. die Zielpotenziale im Markt direkt zu messen. In Kombination mit den (Vermarktungs-)Kosten ergibt sich eine ertragsorientierte Effizienz-Perspektive anhand derer der echte Markterfolg prognostiziert und auf Kundenwertbasis genau gemessen werden kann.

Aus diesem Grund nutzen wir direkt die Vertriebsprozesse eines Unternehmens als Basis der ertragsorientierten Marktanalyse. Im Zuge unserer Analysis on Business Methode werden die Erkenntnisse aus der Markt- und Vertriebsanalyse direkt in praktische Anwendungen wie z. B. Post-Verteilungen umgesetzt.



STRATEGIEBERATUNG UND KONZEPTION

Märkte aktiv gestalten und effizient abschöpfen



Das Prinzip unserer Beratung heißt: Märkte machen. Märkte liegen nicht sui generis vor – im Gegenteil: Märkte müssen immer erst festgelegt werden. Aufbauend auf den Ergebnissen der Marktanalyse erarbeiten wir umsetzungsstarke Marketing- und Vertriebsstrategien anhand derer Märkte neu definiert, aktiv gestaltet und effizient abgeschöpft werden können.

Value Units

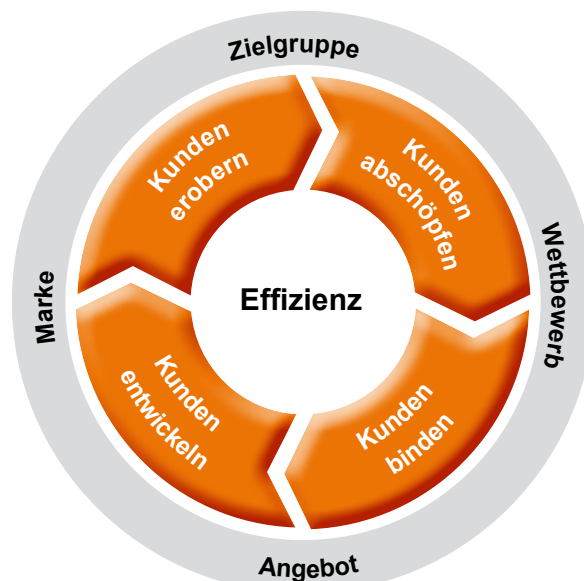
Das Ziel unserer Beratung ist dementsprechend die Entwicklung ertrags-optimaler Wertschöpfungseinheiten (Value Units) für unsere Kunden. Unter Value Units verstehen wir ein systematisch geschnürtes Paket bestehend aus einer qualifizierten und lokalisierten Zielgruppe, einer zielgruppenadäquaten Faszinationsstrategie und passendem Vermarktungs-Mix. Die Strategieberatung des Marketing Verbunds basiert auf dezidiertem, konzeptionellem Wissen und weitreichender praktischer Erfahrung in der Strategieentwicklung und bei der Erarbeitung von Konzepten.

Neue Orte des Konsums

Von der Entwicklung einer Marken- oder Unternehmenspositionierung, über die Ausarbeitung von Profilierungs- und Faszinationsstrategien bis zum Entwurf inno-

vativer Geschäftsmodelle – das Spektrum der Strategieberatung umfasst sowohl die Standards des Marketing und des Vertriebs als auch innovative Themen wie z. B. Konsumräume. Unter Konsumräumen verstehen wir die neuen regionalen, virtuellen, rituellen und sozialen Orte des Konsums, in denen sich die Konsumenten von heute treffen, kommunizieren, konsumieren und sich vernetzen.

Aufbauend auf den entwickelten strategischen Grundlagen erarbeiten wir anwendungsbezogene Standortkonzepte, marktorientierte Vertriebssysteme oder zielgruppenadäquate Vermarktungs-Mixe.



KREATION UND DESIGN

Produktive Kombination von Analytik und Kreativität

Der Marketing Verbund versteht sich aber nicht nur auf die Analyse von Märkten und die Strategieentwicklung – uns zeichnet vielmehr die Verbindung von Analytik und Kreativität aus. Wir bleiben also auch an Bord, wenn es an die Umsetzung von Strategien und Konzepten geht.

Vom S/W-Konzept zur Faszination

Im Rahmen der gestalterischen Anwendung setzen wir unsere analytische und strategische Arbeit operativ um und kreieren aus den Schwarz-Weiß-Konzepten eine faszinierende und zugleich effiziente Kommunikation. Dabei haben Kreativität und Effizienz gleiches Gewicht. Wir verstehen Kreativität als Mittel zum Zweck, um die beste Relation zwischen den Kosten der Kommunikation und dem Erreichen Ihrer Marktziele zu erlangen.



Multimediale Gestaltung

Entsprechend den Wünschen unserer Kunden werden die erarbeiteten Strategien und Konzepte durch unsere Kreation und Gestaltung visualisiert und multimedial umgesetzt. Von einem singulären Werbemedium bis zu einer mehrstufigen Kampagne – wir entwerfen und gestalten z. B. Markeninszenierungen, Kataloge, Mailings oder Online-Auftritte, die exakt Ihre strategischen Vorgaben umsetzen.

Wenn es die Situation verlangt, entwickeln wir auch völlig neuartige und ungewöhnliche Lösungen – wie z. B. das Print2Web-Medium Katajet®, erlösträchtige Community Plattformen oder das innovative Versandkonzept Target Letter® – lassen Sie sich von unserer Kreativität überraschen.



PRODUKTION UND ANWENDUNG

Marketing Logistics und innovative technologische Lösungen



Die gezielte Kreation und systematische Gestaltung von Kommunikationsmedien sichert noch nicht den Erfolg von Marketing und Vertrieb. Erst die logistische und technologische Umsetzung einer Marketingstrategie, eines Geomarketing- oder Vertriebskonzepts führt zu zählbaren Ergebnissen.

In diesem Sektor bietet der Marketing Verbund sowohl Marketing Logistics (z. B. Lettershop) als auch innovative Software-Lösungen (z. B. ZielgruppenScout®) und technologische Online-Lösungen (z. B. Plattformen) an.

Marketing Logistics

Im Rahmen unserer Marketing Logistics Services bieten wir von der Konfektionie-



rung über Personalisierung von Medien bis hin zur Verteiloptimierung und der Ausführung von Verteilungen die komplette Wertschöpfungskette des physischen Dialogmarketing an.

Innovative Software

Unsere innovativen Software-Lösungen versetzen Sie in die Lage, ohne programmiertechnisches Expertenwissen unsere Services vor Ort in Ihrem Unternehmen zu nutzen und selbst auf Ihren Markt und Ihre Kunden anzuwenden.

Software-Lösungen für das operative Marketing

Durch unsere technologische Online-Kompetenz bieten wir individuelle Plattformlösungen oder verschaffen Ihnen dezentral Zugang zu unseren Services.

Darüber hinaus übernehmen wir das komplette Projektmanagement für komplexe Marketing- und Vertriebsprojekte. Unser entscheidungsorientiertes Projektmanagement (EPM) sichert Ihnen einen reibungslosen und effizienten Ablauf Ihrer Projekte. Damit Sie in den turbulenten Märkten von heute zählbaren Erfolg erzielen.



KONTAKT

Marketing Verbund Vertriebs GmbH
Schneiderstr. 6
D-40764 Langenfeld

Postfach 400415, 40244 Langenfeld

Phone: +49(0)2173-98 48 00

Fax: +49(0)2173-98 48 06

Mail: kontakt@marketingverbund.de

Web: www.marketingverbund.de

MÄRKTE MACHEN!

Märkte liegen in turbulenten Zeiten nicht einfach vor, Märkte werden heute aktiv gestaltet. Dieser Vorgang ist hoch komplex und bedarf vieler aufeinander abgestimmter Faktoren wie z. B. Strategieentwicklung, Zielgruppenprofilierung, Mediengestaltung und Kanalwahl.

Der eigentümergeführte Marketing Verbund bietet diese integrativen Marketing- und Vertriebslösungen durch den koordinierten Einsatz seiner Spezialisten. In unseren vier Leistungsfeldern verbinden wir Kreativität und Analytik zu praktischen Resultaten mit zählbarem Erfolg – vernetzt, umsetzungsstark und effizient.

Wir freuen uns auf die spannende Zusammenarbeit mit Ihnen und stellen Ihnen unser Leistungsportfolio auch gerne persönlich vor.