

DEEP DIVES REZESSIONS KOMPASS ANGEBOT

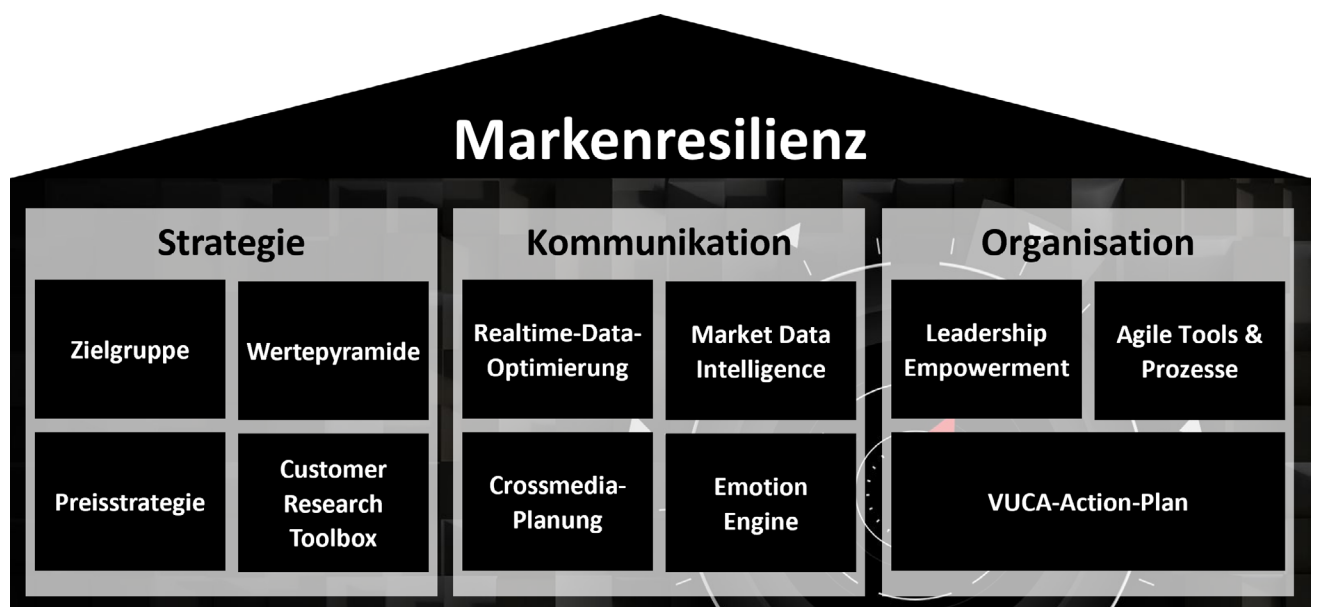


MARKENRESILIENZ

Die Resilienz der eigenen Marke wird aktuell maßgeblich vom Weltgeschehen beeinflusst. Pandemie, Krieg in Europa, Energie- und eine sich einschleichende Bankenkrise. Steuern wir weiter auf eine Rezession zu oder können wir diese noch abwenden? Die Widerstands- und Zukunftssicherheit der Marke wird signifikant durch die unternehmerischen Säulen Strategie, Kommunikation & Organisation erhalten.

Der integrierte Ansatz des **House of Communication** hilft Ihnen dabei, die granularen Herausforderungen in den drei Säulen ausfindig zu machen und Sie genau in Ihrer jeweiligen individuellen Situation zu unterstützen, damit Ihre Marke als Gewinner aus diesen Krisen hervorgeht. Das House of Communication vereint alle Disziplinen der Kommunikation unter einem Dach, damit eine holistische Beratung auf höchstem Niveau garantiert wird.

In unseren digitalen Deep Dives des **Rezessions Kompass** haben wir gemeinsam mit externen Expert:innen – wie der GfK oder dem rheingold salon – und Unternehmenslenkern aus dem Marketing die wichtigsten Herausforderungen identifiziert und thematisiert. Die daraus resultierenden Handlungsempfehlungen haben wir für Sie in ein wahlweise integriertes oder modular einsetzbares Angebot überführt.



Jedes Angebotsmodul kann separat gewählt werden und wird auf Ihre jeweilige Unternehmenssituation zugeschnitten.

DIE PASSENDE STRATEGIE FÜR RESILIENTE MARKEN

Unsere Strategie- & Marktforschungsexpert:innen helfen Ihnen, Ihre Marke widerstands- und zukunftsfähiger zu machen. Von der Analyse Ihrer Zielgruppen bis zur Entwicklung einer agilen Toolbox zur Kund:innenbindung unterstützen wir Sie bei der Entwicklung und Umsetzung Ihrer Marketingstrategie.

STRATEGIEMODULE

Zielgruppen:

Treffen Sie die „echten Kund:innen“: ganzheitliche Erkenntnisse über Ihre Zielgruppen.

Unsere Expert:innen unterstützen Sie bei einer umfassenden Analyse Ihrer Zielgruppen auf Basis von GfK-Daten und Serviceplan-Consulting-Erfahrungen. Dabei werden kund:innenspezifische Daten zu Krisen, gesellschaftlichen Veränderungen und Trends präsentiert. Der Workshop umfasst eine geführte Diskussion über die Veränderungen der Kund:innen und darüber, wie man diesen Veränderungen begegnen kann. Die Ergebnisse werden in einer Zusammenfassung präsentiert, inklusive eines Ausblicks auf das Kund:innenverhalten sowie Empfehlungen für strategische Anpassungen in Ihrer Kommunikation.

Wertepyramide:

Entdecken Sie, wie die Wertepyramide Ihnen helfen kann, eine widerstandsfähige Marke in einem komplexen Heute und Morgen zu erschaffen.

In einer halbtägigen Arbeits-Session werden Empfehlungen zur Überwindung von Krisen erarbeitet und Optionen konkreter gestaltet, um Ihre Marke relevanter, differenzierter und widerstandsfähiger zu machen. Dabei wird Ihre Marke an die Wertepyramide angepasst.

Das Modul umfasst eine kund:innenspezifische Status-quo-Analyse auf Basis von Marken-, Konsument:innen- und Marktforschung, die Entwicklung von Thesen für eine zukunftssichere Marke und Kommunikation, eine Workshop-Moderation, -Diskussion und -Zusammenfassung sowie zwei strategische Empfehlungen als Basis für Ihre Marketingausrichtung.

Preisstrategie:

Health Check der Preis- und Wertwahrnehmung – spiegeln Ihre Preise den tatsächlichen Wert Ihrer Produkte wider?

In einem Workshop werden kurzfristige und langfristige Maßnahmen für Ihre Preisstrategie erarbeitet. Dabei wird die Preis- und Wertwahrnehmung der wichtigsten Produkte und Dienstleistungen im Wettbewerbskontext analysiert und mit Ihrer bestehenden Preisstruktur und Preispunktstrategie verglichen. Das Angebot umfasst auch ein Benchmarking der besten Kommunikationsmöglichkeiten auf dem Markt, ein Bewertungsraster für die Preisstrategie einschließlich Gap-Analyse sowie eine Zusammenstellung von Empfehlungen für strategische Anpassungen in Ihrer Kommunikation.

Customer Research Toolbox:

Wie schaffe ich es, mit meinem Produkt im Markt zu bleiben und die Kund:innen an mich zu binden?

Mit einer agilen Toolbox, um folgende Fragestellungen zu beantworten: Welches Marktpotenzial hat mein (neues) Produkt? Welche Preise kann ich dafür am Markt durchsetzen? Was wird bei meinem Produkt als Mehrwert wahrgenommen? Wie kann ich mein Angebot vom Wettbewerb differenzieren? Welche Kampagne funktioniert und wie kann sie optimiert werden? Wie schaffe ich es, Interessent:innen zu konvertieren? Die Toolbox beantwortet diese Fragen datenbasiert und bietet eine hervorragende Grundlage für Investitionsentscheidungen.

DIE PASSENDE KOMMUNIKATION FÜR RESILIENTE MARKEN

Unsere Kommunikationsexpert:innen helfen Ihnen, Ihre Media- und Kommunikationsaktivitäten effektiver und effizienter zu gestalten. Von der Echtzeitdaten-Generierung über die Kreationsoptimierung bis hin zur erfolgreichen Umsetzung Ihrer individuellen Kommunikationsstrategie.

KOMMUNIKATIONSMODULE

Realtime-Data-Optimierung:

Echtzeitdaten zur Optimierung von Umsatz und Verkaufszahlen.

Unsere Expert:innen demonstrieren Ihnen, wie Sie Echtzeitdaten generieren, zusammenführen und nutzbar machen – für ein deutlich effektiveres und effizienteres Handeln. Damit können Sie agiler auf die Bedürfnisse Ihrer Kund:innen reagieren und Ihre Umsatz- oder Verkaufszahlen optimieren. Durch die Analyse des digitalen Fußabdrucks, den Verbraucher:innen beim Konsumieren von Medien hinterlassen, können Unternehmen ihren Kund:innen ein personalisiertes Erlebnis bieten, das ihre Erwartungen erfüllt.

Crossmedia-Planung:

Wirkungsbasiert und effizient mit dem Mediaplus Brand Investor.

Der Mediaplus Brand Investor ist eine moderne und vollständige Lösung für die holistische crossmediale Planung. Dieses Tool identifiziert den „Return on Investment“-stärksten (RoI) Media-Mix auf Basis von Reichweiten-, Kosten-, Zielgruppen- und Wirkungsdaten für alle relevanten Kanäle. Unsere Expert:innen stellen Ihnen gern die Funktionsweise und die Einsatzmöglichkeiten für Ihre individuellen Marken, Zielgruppen und Unternehmensziele vor.

Market Data Intelligence:

Daten-Silos verknüpfen und Zusammenhänge erkennen mit dem Data Clean Room.

Unsere Expert:innen zeigen Ihnen, wie Daten-Silos verknüpft werden können, um eine ganzheitliche Optimierung aller Marketing- und Vertriebsaktivitäten zu ermöglichen. Unsere Datenspezialist:innen erarbeiten mit Ihnen eine individuelle Analysearchitektur und nutzen die Data-Clean-Room -Technologie, um eine datenschutzkonforme Umgebung zu schaffen, die Datenkooperationen auch ohne Weitergabe von Daten ermöglicht.

Emotion Engine:

Kreationsanalyse und Prognose der emotionalen Performance Ihrer Kreation.

51 Prozent des Kampagnenerfolgs basieren auf der Kreation. Damit ist sie neben der Medialeistung absolut entscheidend für den RoI von Kampagnen. Die Emotion Engine bietet eine Kreationsanalyse und eine Prognose der emotionalen Performance Ihrer Kreation. Wir zeigen Ihnen, wie die einzelnen Elemente Ihrer Kreation funktionieren, und prognostizieren die emotionale Performance dessen. Darüber hinaus geben wir eine Empfehlung zur Optimierung der Kreation ab, um sicherzustellen, dass sie die gewünschten Emotionen auslöst und das Ziel des „emotionalen Impacts“ erreicht.

DIE PASSENDE ORGANISATION FÜR RESILIENTE MARKEN

Unsere Organisationsexpert:innen bieten maßgeschneiderte Lösungen für eine maximale Resilienz und Agilität in Ihrer Organisation. Sie unterstützen bei der Bewertung und Optimierung Ihrer Verkaufs- und Marketingstrategie, der Verbesserung Ihrer Entscheidungsfähigkeit durch den richtigen Technologie-Mix und effiziente Prozesse sowie bei der Förderung einer Kultur der Agilität, Innovation und Anpassungsfähigkeit. Aufbauend auf den Modulen „Leadership Empowerment“ und „Agile Tools & Prozesse“ kann ein umfassender VUCA-Action-Plan für eine maximal resiliente und zukunftsfähige Organisation erstellt werden.

ORGANISATIONSMODULE

Leadership Empowerment:

Starke Marken brauchen starke Führungskräfte.

Je schwieriger die Umstände, umso wichtiger die Führungskräfte. Befähigen Sie die Führungskräfte Ihres Unternehmens, um Marktvolatilität und Wettbewerb zu bewältigen. Unsere Expert:innen konzentrieren sich auf die Überprüfung und Optimierung Ihrer Verkaufs- und Marketingstrategie, die Bewertung des Risikomanagements und die Bereitstellung von Coachings zur effektiven Umsetzung des verbesserten Ansatzes.

Das Ergebnis ist eine maßgeschneiderte Verkaufs- und Marketingstrategie-Roadmap, die potenzielle Risiken und Chancen berücksichtigt.

Agile Tools & Prozesse:

Volatile Umstände erfordern agile und anpassungsfähige Organisationen.

Verbessern Sie die Entscheidungsfähigkeit Ihres Unternehmens in einer VUCA-Umgebung, indem Sie den richtigen Technologie-Mix und effiziente Prozesse einsetzen. Unsere Expert:innen helfen bei der Bewertung Ihrer aktuellen Tools, bei der Optimierung der Datenverfügbarkeit und bei der Verbesserung der Entscheidungsgeschwindigkeit.

Das Ergebnis ist ein individueller Technologie- und Prozessoptimierungsplan zur Steigerung der Agilität und Anpassungsfähigkeit Ihrer Organisation.

VUCA-Action-Plan:

Ein umfassendes Paket für maximal resiliente Organisationen.

Wir helfen Ihnen, die Gesamtresilienz Ihrer Organisation durch die Kombination der Module „Leadership Empowerment“ und „Agile Tools & Prozesse“ zu maximieren. Gemeinsam stärken wir die strategische Ausrichtung der Führung, optimieren Werkzeuge und Prozesse für schnelle, datengestützte Entscheidungen und fördern eine Kultur der Agilität, Innovation und Anpassungsfähigkeit.

Das Ergebnis ist ein ganzheitlicher Action-Plan, inklusive einer Roadmap für die Vertriebs- und Marketingstrategie und einer Technologie-/Prozessoptimierung, um die VUCA-Herausforderungen zu meistern.

Bei Fragen oder Interesse an einem oder mehreren Modulen kontaktieren Sie uns gern:



Laura Kunac
Director Global Client Development
Serviceplan Group



Robert Koria
Client Relationship Manager
Serviceplan Group

Ihr Kontakt:

request@house-of-communication.com

Oder vereinbaren Sie direkt einen Check-up-Termin, um auf Ihre individuellen Themen und Anliegen in einem unverbindlichen Gespräch einzugehen. Buchen Sie sich einfach [hier](#) ein.