

Menschen kaufen keine Marken, Services oder Produkte,
sondern Problemlösungen und gute Gefühle.

Klären Sie mit uns, wer Sie sind, wo Sie im Wettbewerb stehen
und wie Sie Ihre Kunden zum Kauf führen.

Mit den neusten
Erkenntnissen aus
Neuromarketing und
Kommunikation

Ja.

Der Identitätsworkshop für Unternehmen.



Wirkung nach innen

- ✓ Mitarbeiter binden
- ✓ Ziele klarmachen
- ✓ Wir-Gefühl schaffen

Unternehmens- Identität

- ✓ Unverwechselbarkeit und Faszination
- ✓ Brand, Design und Kommunikation
- ✓ Wertewelt, Kultur und Verhalten

Wirkung nach außen

- ✓ Attraktivität und Wert deutlich erkennbar
- ✓ Klare Differenzierung vom Wettbewerb
- ✓ Kunden gezielt begeistern und binden
- ✓ Routine bei Kaufentscheidungen schaffen

nach innen kommunizieren

nach aussen kommunizieren

Machen Sie Ihren Kunden
und Mitarbeitern das Ja
so leicht wie möglich.

Werden Sie einladend und
unverwechselbar!

Das sind die Fragen, die uns im Identitäts-Workshop beschäftigen:

Warum kaufen Kunden? Wie entsteht jene Anziehungskraft, die Unternehmen, Marken, Services und Produkte so erfolgreich macht? Warum sind manche Unternehmen erfolgreicher als andere, obwohl die Leistungsversprechen auf den ersten Blick identisch sind? Was unterscheidet mein Unternehmen wirklich von meinen Wettbewerbern? Welche Signale und Botschaften muss ich senden, damit meine Marke, meine Produkte oder Services wahrgenommen und auf Dauer gekauft werden?

Raus aus der Wahrnehmungs- und Preisfalle

Solange Ihre Kunden und Mitarbeiter kein klares Bild und keinen emotionalen Mehrwert mit Ihrem Unternehmen verbinden, werden Sie im Kopf Ihrer Kunden als austauschbar oder nicht passend wahrgenommen. In den meisten Fällen kann dann nur noch der Preis zu einem Wahrnehmungs- bzw. Kaufsignal werden.

Mit dem Identitäts-Workshop von agent-ci vermeiden Sie Preisfallen und schaffen die Basis für langfristigen und planbaren Kommunikationserfolg.

Identität

bedeutet für die Außenwirkung:

- Klare und schnelle Erkennung kaufrelevanter Leistungsmerkmale
- Souveräne Differenzierung vom Wettbewerb
- Wahrnehmung des Unternehmens-Charakters
- Unterstützung des faktischen Wertes durch den emotionalen Wert
- Aufbau von Kundenloyalität und Vertrauen
- Resistenz gegen Werte- und Preisverfall

bedeutet für die Innenwirkung:

- Klarheit für die Mitarbeiter bzgl. der Unternehmensziele und -botschaften
- Mehr Commitment der Mitarbeiter zum Unternehmen
- Gesteigertes Wir-Gefühl durch die Identifikation der gemeinsamen Werte
- Geringere Fluktuation, weil sich Mitarbeiter wohl fühlen
- Motivations- und Leistungssteigerung



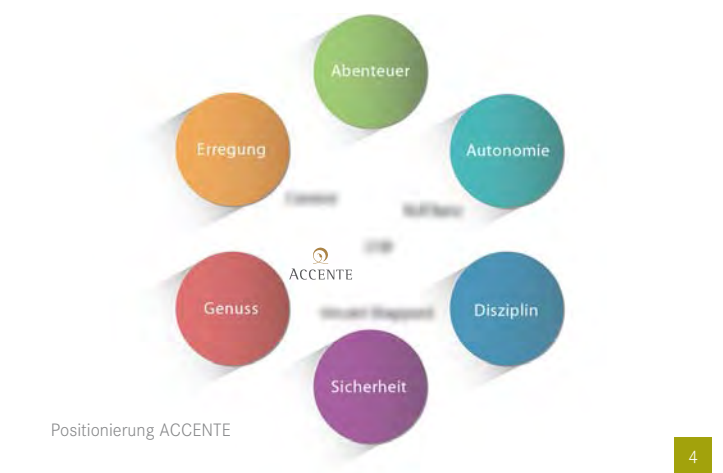
1



2



3

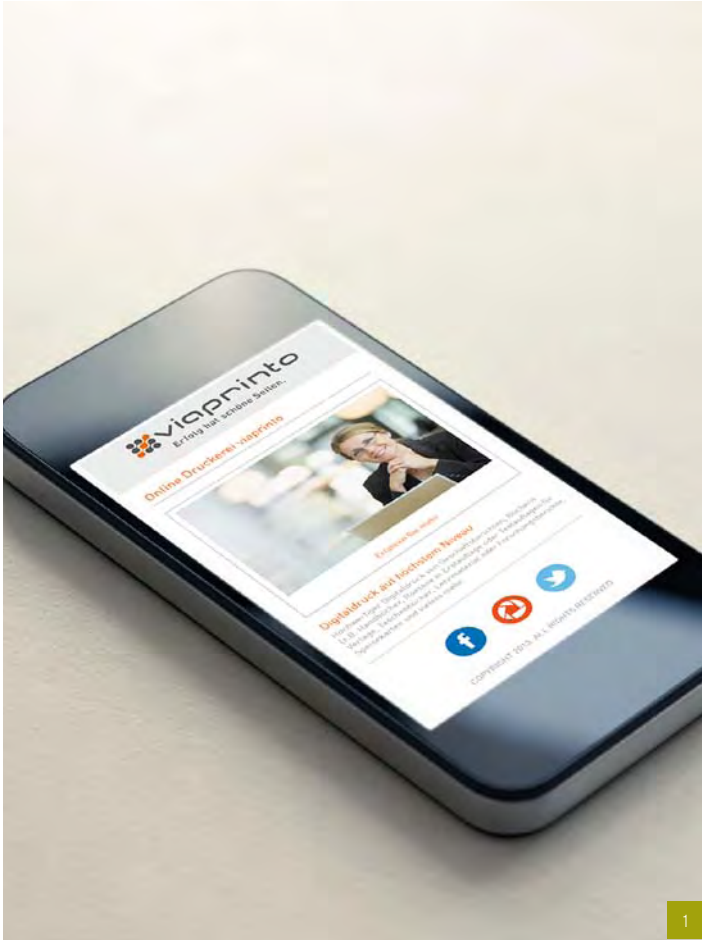


Positionierung ACCENTE

4



5



1



2



3



4

Beispiele von Umsetzungen in verschiedenen Medien:

1. Mobile Kommunikation (für Online-Druckerei Viaprinto/CEWE)
2. Produkt Brand Signal (für Kosmetikmarke)
3. Corporate Brand Signal (für Bekleidungsmarke)
4. Mobile Kommunikation (für Dienstleistungsmarke TÜV Rheinland)

Das erwartet Sie im Workshop:

1

Warum Kunden kaufen

Kurze Einführung in das Thema Kaufbedürfnisse anhand realer Fallbeispiele.

Analyse von Markt und Wettbewerb:

Wir ermitteln gemeinsam mit Ihnen, wo Sie im Markt stehen (eigenes Angebot, Zielgruppen und Angebot des Wettbewerbs), welche Stärken/Schwächen Sie begleiten und welches Wertesystem Ihrem Handeln zugrunde liegt.

Das Ergebnis: Fakten und Werte werden definiert und dienen als Eckpfeiler für Ihre Unternehmensidentität.

2

Einordnung nach Neuromarketing:

Menschen kaufen keine Marken, Services oder Produkte, sondern Problemlösungen und gute Gefühle.

Wir ordnen gemeinsam mit Ihnen Ihr Unternehmen in die Neuro-Landkarte* ein und prüfen, welche Motive Ihren Kunden zu seiner Entscheidung führen und was ihm das gute Gefühl zu dieser Kaufentscheidung gibt.

Das Ergebnis: Ein Vergleich Ihrer Identität mit den kaufrelevanten Bedürfnissen der Kunden macht Ihre Marktchancen im emotionalen Wettbewerb sichtbar.

3

Richtungsweisung für Kommunikation/Erscheinungsbild:

Wir erarbeiten mit Ihnen visuell gestützt (in Moodboards), welchen Einfluss die gewonnenen Erkenntnisse auf Ihre Kommunikation nehmen werden: in punkto Design und Bildsprache, aber auch hinsichtlich Medienauswahl, Touchpoints und Frequenz.

Das Ergebnis: Die „Fahrerinne“ für Ihre Kommunikation und Ihr Design wird festgelegt. Sie gibt Ihnen Handlungssicherheit bei der praktischen Umsetzung eines bleibenden Erscheinungsbildes, das verkauft.

- Dauer: 1,5 - 2 Tage, bis zu 5 Teilnehmer (idealerweise aus Geschäftsführung und Marketing)
- Fachgerechte Vorbereitung, Fallbeispiele und Moderation
- Schriftliche Dokumentation der Ergebnisse

ab 3.950,- Euro **

Und was kommt nach dem Workshop?

Wir verfügen über ein erfahrenes Team aus Kommunikationsdesignern und bauen gerne auf den Ergebnissen Ihres Workshops Ihre unverwechselbare und verkaufsfördernde Kommunikation auf. Oder revitalisieren Ihren bereits bestehenden Auftritt. Die Alternative: Sie arbeiten bereits mit einem Design- oder Werbepartner zusammen, dem wir selbstverständlich gerne die Ergebnisse Ihres Workshops zur weiteren Umsetzung zur Verfügung stellen.



*Übersicht der evolutionären Emotions- und Verhaltensweisen der Menschen

** Je nach Umfang und Leistung, netto zzgl. Mehrwertsteuer und Reisekosten

„Unser Workshop hat uns gezeigt, wer wir sind, was wir können und was wir kommunizieren müssen. Nicht nur eine gute Basis für Kommunikation und Markenaufbau, sondern auch ein Commitment für alle Teilnehmer!“

Elke Dreyer, Multibank AG

Unsere Basis: Neuro-Design

Als Spezialisten für Neuromarketing und Kommunikationsdesign (zusammen: Neuro-Design) befassen wir uns langjährig mit Identität, Marke, Design und Kommunikation. Speziell die Erkenntnisse und Herangehensweisen des Neuromarketings lassen wir seit Jahren in unsere Arbeiten mit einfließen: Die kaufentscheidenden Prozesse im Kopf Ihrer Kunden sind nicht nur spannend sondern auch für den Aufbau eines ganzheitlichen und langfristig erfolgreichen Erscheinungsbildes bedeutsam. Willkommen bei agent-ci!

Machen Sie Ihren Kunden und Mitarbeitern das Ja so leicht wie möglich!



Gleich informieren und anmelden:

Ihre Ansprechpartner
Kirsten Könen und Volker Groß freuen sich auf Sie.

☎ 022 22 / 64 87 044
info@agent-ci.de

www.agentci.de/ci-workshop.html

agent-ci
Sicher werben und verkaufen.

Heideweg 10
53332 Bornheim

www.agent-ci.de

Eine exemplarische Auswahl unserer zufriedenen Kunden:

