

Kommunikations- und Imagekonzepte

Analysieren. Strukturieren. Planen.

Mit einem Kommunikations- bzw. Imagekonzept geben Sie Ihrer Unternehmenskommunikation eine verlässliche Grundlage. Denn ein gut durchdachtes Konzept steht in wohlthuendem Kontrast zu ad-hoc Entscheidungen, die je nach „Tagesform“ anders ausfallen. Mit einem Konzept verleihen Sie sämtlichen Kommunikationsmaßnahmen Stringenz und Rückgrat. Wir nennen das Marketing mit dem „roten Faden“.

Konzepte von ViATiCO entstehen in enger Kooperation mit unseren Klienten. Von Ihnen kommen das Produkt-Know-how, Ihre unternehmerischen Zielsetzungen und Ihre bisherigen Markterfahrungen. Wir bringen unsere „Außensicht“ und die Erkenntnisse aus unzähligen Projekten ein.

Wichtiger Bestandteil unserer Konzepte ist unter anderem:

Das Unternehmen

Die Basis von allem

Jedes Unternehmen ist ein lebender Organismus mit einer Geschichte und gelebten Traditionen. Wir fragen danach, nach den gelebten Werten und was Sie antreibt. Auch wollen wir wissen, welche Rolle Sie im Markt spielen. In Gesprächen mit Ihnen fördern wir alle diese Punkte an die Oberfläche und machen sie mit unseren Beschreibungen sichtbar und nachvollziehbar. Wichtig ist auch die Frage nach den personellen und materiellen Ressourcen für Ihr Marketing.

Wir formulieren mit Ihnen die Imagefaktoren, die Beschreibung der Rolle und der Werte Ihres Unternehmens. Eine wichtige Basis für das Konzept, aber auch für die Ausformulierung von Leitbildern und Mission-Statements und für Briefings anderer Dienstleister.

Leistungen / Produkte

Das Einmalige, Unveräußerliche

In einer Zeit, in der der Wettbewerb aggressiver wird, kommt es darauf an, das wirklich Einmalige, Unveräußerliche Ihres Angebots heraus zu arbeiten. Oft finden wir dieses nicht in den Produkten oder Dienstleistungen direkt, sondern zum Beispiel in der Art und Weise, wie Sie Ihre Kunden bedienen. Diese „Soft facts“, die möglicherweise zunächst nebensächlich anmuten, können sich dann aber als das wesentliche Unterscheidungsmerkmal gegenüber Ihrer Konkurrenz herausstellen.

ViATiCO fragt genau nach, lenkt den Blick auf den Nutzen, den Sie mit Ihren Leistungen stiften und identifiziert Ihren USP.

Das Marktumfeld

Alle Akteure

Im Markt finden wir neben der eigentlichen Zielgruppe Individuen und Gruppierungen, die ebenfalls ihren Teil zum Zustandekommen eines Geschäfts oder zur Festigung Ihres Images beitragen. Das von uns entwickelte Marktbild zeigt übersichtlich die Abhängigkeiten und Verflechtungen Ihres Unternehmens mit allen Akteuren des Marktes auf.

Das Marktbild macht es leichter, diese Gruppierungen in Ihrer Kommunikationsstrategie zu berücksichtigen. So erreichen Sie sehr viel mehr Marktteilnehmer und Ihre Marktkommunikation wird wirksamer.

Vertrieb

Hand in Hand

Mit dem Konzept wollen wir dafür sorgen, dass Vertrieb und Marketing Hand in Hand arbeiten. ViATiCO ist Ihr Sparringspartner bei der Diskussion grundlegender Fragen zur Absatzstrategie und ihrer kommunikativen Begleitung. Wie organisieren Sie den Verkauf, daheim und im Ausland? Das Konzept schafft Klarheit darüber, wie die Öffentlichkeitsarbeit den Vertrieb wirksam unterstützt.

Wir definieren, welche Dokumente, Argumentationshilfen und Kampagnen nötig und sinnvoll sind und stellen sie in den zeitlichen Kontext zu wichtigen Branchenereignissen, wie Messeteilnahmen.

Kommunikation

Was wird wie gesagt?

Ohne Ziel keine Wirkungskontrolle. Im Konzept legen wir gemeinsam mit Ihnen qualitative und quantitative Ziele der Kommunikation im Planungszeitraum fest. So wird das Marketing messbar.

Passend zu Ihrem Image und den Corporate Design Vorgaben legen wir mit Ihnen den Charakter der Sprache, die „Tonality“ fest.

Aus den Nutzensvorteilen der Produkte und Leistungen entwickelt ViATiCO eine größere Anzahl eingängiger Marktbotschaften. Wir haben dabei die Zielpersonen und ihre Ansprüche im Auge, frei nach der Regel: „der Köder muss dem Fisch schmecken.“ Die Botschaften sind ein unschätzbare Fundus für viele Kommunikationsaktivitäten, wie Mailings, Broschüren, Webtexte, für die Pressearbeit und bei der Suche nach Slogans für Unternehmen, Produkte oder Events.

Kommunikationskanäle

Die Wege zu ihren Köpfen

Es gibt viele Wege, die Marktteilnehmer mit Botschaften zu erreichen. Dazu zählen die Presse, die elektronischen Medien, das Internet, Messen und Kongresse, aber auch der persönliche Kontakt, verstärkt durch eigene Drucksachen und Präsentationen, sowie das Telefon. Im Konzept definieren wir, wie Sie jeden Marktteilnehmer über die geeignete Kombination von Kommunikationskanälen ansprechen können.

Zusammen mit erfahrenen Partnerunternehmen, wie Werbeagenturen, Web-Designern, Fotografen und Messebauern, „bedienen“ wir die vielfältigen Kommunikationskanäle in einem integrierten Gesamtkonzept.

Maßnahmenplan und Budget

Alles im Blick

Damit Sie vorausschauend planen können, werden im Konzept die Maßnahmen ihrem Umfang nach und in zeitlicher Ordnung vorgeplant. Budgets geben Orientierung bei der Detailplanung und der Mediabuchung.

Stand: Januar 2019