

Höck ; Matthes
Kommunikation, Marketing & Consulting

BERATUNG UND MANAGEMENT AUS EINER HAND.

HÖCK, MATTHES

bietet das komplette Portfolio der Marketing-Consulting-Dienstleistungen für die verschiedensten Industriebereiche: Finanzwirtschaft, IT-Industrie sowie die Automobil- und Fertigungsindustrie.

Die Firmengründer Gabriele Matthes und Thomas Höck verfügen in diesen Märkten über langjährige Erfahrung und profundes Know-how: von der Konzeption und verantwortlichen Durchführung vielfältiger Marketingkampagnen zur Kundengewinnung und Kundenbindung bis zum messbaren Erfolg.

- » **CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT**
- » **PARTNER- UND ALLIANZ-MARKETING**
- » **SPORT- UND KULTUR-SPONSORING**
- » **MESSE- UND EVENT-MANAGEMENT**
- » **PRODUKT- UND LÖSUNGS-MARKETING**
- » **INTERNET-KONZEPTION**

Unsere langjährige Erfahrung erstreckt sich auch auf internationale Geschäftsfelder und deren regionale Ausprägung. Die Verknüpfung und Integration von Marketingprogrammen über Ländergrenzen hinweg ist für uns vertrautes Terrain und für Sie besonders vorteilhaft, wenn Sie Märkte in verschiedenen Ländern adressieren wollen. Wir minimieren Ihre Risiken und platzieren Sie erfolgreich im internationalen Wettbewerb.





CONSULTING MADE BY HÖCK, MATTHES.

DER TYPISCHE ABLAUF UNSERER BERATUNG SIEHT SO AUS:

PLANUNGSPHASE: Hier finden die ersten Gespräche statt. Wir führen mit Ihnen ein Interview und erhalten so die relevanten Informationen für das anstehende Projekt.

STRATEGIEENTWICKLUNG: Auf Basis Ihrer Informationen entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen die Strategie zur erfolgreichen Vermarktung.

KONZEPTERSTELLUNG: Anhand dieser Strategie erarbeiten wir das Konzept zur Durchführung des Projekts. Hier dokumentieren wir die Definition der Ziele und der Zielgruppe, wir beschreiben den gesamten Projektablauf in allen Detail-Schritten, erläutern die vorgeschlagenen Maßnahmen, und wir geben einen exakten Zeitplan vor.

PROJEKTMANAGEMENT MIT GESAMTVERANTWORTUNG.

Wir zeichnen von Anfang an und für jede Komponente verantwortlich. Verantwortung übernehmen heißt für uns:

- Wir führen jedes Projekt selbst durch und sind jederzeit in der Lage, die Entwicklung zu kontrollieren. So können Sie auch während des Projektverlaufs stets den exakten Status abfragen.
- Für jedes Projekt haben Sie von Beginn bis zum Abschluss einen Ansprechpartner, der für alle Details verantwortlich ist und sich in hohem Maße mit dem Projekt identifiziert.
- Wir legen gemeinsam mit Ihnen jeden Realisierungsschritt fest. Sie sind also genauestens im Bilde.
- Die Umsetzung erfolgt nach exaktem Zeitplan. Auch bei sehr komplexen Projekten wird jeder Teilabschnitt termingerecht geplant und umgesetzt.
- Wir nutzen ein breitgefächertes Netzwerk, um unsere eigene Expertise durch bewährte Geschäftspartner zu ergänzen – immer dann, wenn Sie diese benötigen, und nur dann. Das ist effektiv, schnell und schont Ihr Budget.
- Nach Projektabschluss bewerten wir gemeinsam mit Ihnen den Erfolg. Durch die Gegenüberstellung von Aufwand und Ertrag können Sie Ihr „Return on Invest“ messen. Sie erhalten Planungssicherheit und können künftige Aktivitäten gezielt steuern.

UNSERE REFERENZEN: PROJEKTE, DIE ÜBERZEUGT HABEN.

Wir zeigen Ihnen gerne unser Leistungsspektrum, in einem persönlichen Gespräch, in einer Präsentation, die sich auf das Wesentliche konzentriert. Einen Überblick über unsere Aktivitäten geben Ihnen folgende Beispiele:

▄ INNOVATIV: UNKONVENTIONELLER GESCHÄFTSBERICHT

Mit der Neugestaltung des Geschäftsberichts sollte neben der Firmenbilanz auch die gesellschaftspolitische Rolle des Unternehmens hervorgehoben werden. Interviews mit bekannten Persönlichkeiten aus Politik, Kultur und Wirtschaft ergänzten die Berichterstattung über den Status des Unternehmens.

Die zukunftsorientierten Statements namhafter Persönlichkeiten vermittelten der Leserschaft einen ausgewogenen Mix aus Informationen und Emotionen, unterstützt durch eine ungewöhnliche Gestaltungslinie und interessante Textbeiträge. Das Echo der Leser zeigte große Zustimmung.

▄ KOMPLEXITÄT: GEMEINSAMES MARKETING ZWEIER IT-FIRMEN

Die Zielgruppe dieses Projekts setzte sich aus Kunden beider Unternehmen zusammen, die über ein eigenes Rechenzentrum verfügen. Ziel war es, die Kunden von der Vereinheitlichung ihrer IT-Umgebung zu überzeugen. Wir übernahmen das komplette Projektmanagement, von der Datenbankselektion, dem Einladungs-Mailing, einer exklusiven Informationsveranstaltung, der Nachverfolgung und Durchführung des Events bis hin zum Follow-Up.

Dieses komplexe Thema wurde durch kompetente Referenten präsentiert, einen Mehrwert bekam die Veranstaltung durch den Vortrag eines prominenten Lehrstuhlinhabers, anschließend fand ein angeregter Erfahrungsaustausch im historischen Rahmen mit Qualitätsgastronomie statt. Die Gesamtpräsentation schaffte Vertrauen und Sicherheit; Kostenreduzierung und Schnelligkeit einer vereinheitlichten Rechnerumgebung konnten überzeugend dargestellt werden. Aus dieser Veranstaltung resultierten innerhalb von drei Monaten vier Abschlüsse in Millionenhöhe.



] FACHKOMPETENZ: MESSE-VERANTWORTUNG FÜR UNTERSCHIEDLICHE SPEZIALBEREICHE

Anlässlich der Hannover Messe Industrie sollte der Auftraggeber als integrierender Partner mit einem bedeutenden Software-Anbieter auftreten.

Die komplette Firmen-Präsenz auf der CeBIT bedeutet, eine Millioneninvestition zu verantworten und die Plattform für Geschäftsabschlüsse aufzusetzen.

Spezielle Bedürfnisse einzelner Kundengruppen können nur auf entsprechenden Fachmessen, wie der EBTF für die Finanzwirtschaft, adressiert werden. Hier kam es darauf an, die speziellen Anforderungen der Klientel durch das IT-Angebot des Ausstellers zu adressieren.

Bei allen Messeprojekten ist neben der Termingenauigkeit die Fachkenntnis des Wirtschaftsbereichs der Zielgruppe elementar. Konkrete Geschäftsabschlüsse sowie das Besucher-Feedback haben uns darin bestätigt, dass unsere Messeaktivitäten erfolgreich waren.

] IDEEN: IT-VERMARKTUNGSKONZEPT MIT EXKLUSIVEM AUTOHERSTELLER

Während der Rennserie eines exklusiven deutschen Automobilherstellers sollte die Präsenz des Hardware-Herstellers – inklusive Internet-Cafe – dem besonderen Ambiente und der speziellen Klientel entsprechend realisiert werden.

Dieses Projekt wurde von uns in allen Details durchgeführt: Kunden- und Partner-einladung, Probefahrten, Internet-Demo und Produktdemonstrationen sowie Kundenbetreuung während der gesamten Saison an sieben Orten in Deutschland, Italien, Belgien und den Niederlanden.

Das abgerundete Programm sorgte für höchste Akzeptanz bei Partnern, Kunden und Vertrieb. Es folgten konkrete Umsätze in Millionenhöhe bei den Vertragspartnern des Herstellers. Wir konnten, die Kundenbindung entsprechend dem Image des Herstellers, durch ein innovatives Konzept und das persönliche Engagement wirksam verbessern.

INTERNATIONAL: VERANTWORTUNG FÜR SPORT-SPONSORING EINES IT-HERSTELLERS

Durch dieses Sponsoring sollte der Bekanntheitsgrad des Unternehmens auch außerhalb seiner etablierten Klientel gesteigert werden. Mit der europaweiten Beteiligung an großen Wettkämpfen (mit TV-Übertragung) wurde das Unternehmen der neuen Zielgruppe präsentiert.

Neben der breitangelegten Unternehmenspräsenz haben wir auch die aktive Vermarktung der IT-Produkte erreicht. Durch die Einbindung der nationalen Verbände konnten Awareness und Durchdringung einer „Special Interest“ Gruppe mit Informationen über das Unternehmen und seine Produkte erzielt werden.

KUNDENBINDUNG: ZWEI KUNDENMAGAZINE THEMATISCH UND EMOTIONAL PLATZIEREN

IMAGE-PFLEGE: Die Aufgabenstellung umfasste hier die Konzeption, Kreation und komplette Realisierung einschließlich Redaktion eines modernen Kundenmagazins mit aktuellen Themen. Das Konzept sollte den Bekanntheitsgrad und die Kenntnis über das Unternehmen steigern.

Branchenübergreifende Textbeiträge aus allen Wirtschaftszweigen und eine innovative Gestaltung führten zu einer hohen Auflagensteigerung. Ein Novum war die Vermarktung von Anzeigen zur Budgetpflege und Erweiterung der Kommunikationsmöglichkeiten.

NEUKONZEPTION EINES TECHNISCHEN KUNDENMAGAZINS: Der Relaunch eines langjährig etablierten Magazins umfasste die Neukonzeption und komplette Realisierung des technischen Periodikums für Abonnement-Kunden mit aktuellen Produkt- und Servicethemen. Eine deutliche Steigerung der Auflage wurde unter anderem durch die sachliche Redaktion erzielt, die bewusst auf werbliche Sprache verzichtete, um eine technisch interessierte Leserschaft überzeugend zu erreichen.

„ KREATIV: INTERNET-AUFTRITT ALS NEUES KOMMUNIKATIONSMEDIUM NUTZEN

Der Einsatz des in den 90er Jahren innovativen Kommunikationsmittels Internet sollte neue Kundengruppen ansprechen und gleichzeitig die zeitgemäße Darstellung des Unternehmens unterstreichen.

Hier gelang es uns, durch die kreative Gestaltung der Homepage, unter Einbeziehung von unternehmensbezogenen und tagesaktuellen Themen, den Internet-Auftritt gezielt für die Außenwirkung einzusetzen. Die regelmäßige und abwechslungsreiche Neugestaltung der Homepage steigerte die Zugriffsrate deutlich. Der konsequent durchstrukturierte Content erhielt damit einen neuen „Türöffner“ und wurde ebenfalls erheblich mehr frequentiert.

„ KNOW-HOW-TRANSFER: OPTIMIERUNG DER INTERNEN VERTRIEBSKOMMUNIKATION

Aktuelle Produktinformationen müssen für den Vertrieb so aufbereitet werden, dass sie innerhalb der Informationsflut eines internationalen Unternehmens nicht untergehen. Diese Aufgabenstellung wird in einem Unternehmen der IT-Branche durch die Schnell-Lebigkeit der Produkte noch anspruchsvoller.

Hier konnten wir durch aufgelockerte Sprache und Eingrenzung der Zielgruppe den Vertrieb adäquat adressieren. Wir erzielten so eine hohe Akzeptanz des Mediums und großes Interesse an den Inhalten.



NEUE THEMEN UND AUFGABEN:

HIER WÜRDEN WIR GERNE IHR PROJEKT BESCHREIBEN: Wie von der Analyse bis zur Zielsetzung eines erfolgreichen Projekts oder einer Kampagne Ihre Kunden nachhaltig mehr über Sie erfahren, oder wie Ihr Vertrieb Ihr Unternehmen mit neuen Ideen bei Ihren Kunden positioniert.

Last but not least stellen wir Ihnen unsere profunden Kenntnisse aller gängigen Anwendungsprogramme im Marketing-Umfeld zur Verfügung, die die Kommunikation und Umsetzung Ihrer Projekte erleichtern und beschleunigen.

**RUFE SIE UNS EINFACH AN ODER SENDEN SIE UNS EINE E-MAIL.
WIR MELDEN UNS UMGEHEND BEI IHNEN.**

TELEFON 0 89/23 00 17-17
FAX 0 89/23 00 17-18
E-MAIL hoeckmatthes@petersplatz11.de
INTERNET www.petersplatz11.de

Höck, Matthes GbR
Petersplatz 11
80331 München

Telefon 0 89/23 00 17-17

Telefax 0 89/23 00 17-18

E-Mail hoeckmatthes@petersplatz11.de

Internet www.petersplatz11.de

Höck  **Matthes**
Kommunikation, Marketing & Consulting