

Alle Marketing-Aktivitäten
haben ein Ziel:



**Die Verbesserung
von Umsatz
und Ertrag!**

Innovationen einbringen,
Ziele definieren, Strukturen optimieren,
Kunden begeistern

Peter Vennebusch

Stationen/Referenzen

- Werbe-, Vertriebs- und Marketingleiter sowie Pressesprecher in international ausgerichteten Unternehmen
- Märkte (Marken): Möbel (Poggenpohl, Miele-Küchen, Häcker-Küchen) Küchentechnik (Teka) Automotive (Hella) Textil (Falke)
- Nach einer Ausbildung im Handel: Marketing-Studium an den FS Essen und Köln



ProjektMarketing bedient Marketing-Instrumente im Kontext:

- Produkt
- Preis
- Distribution
- Kommunikation

Angebot:

- Übernahme von Marketing-Aufgaben

Vorteile:

- Nutzung eines großen Erfahrungspotentials
- Planungssicherheit
- Transparenz aller Abläufe
- Optimaler Einsatz von Budgetmitteln/Etats

Wir beschleunigen interne Abläufe durch externe Impulse!

Professionelles Marketing – der Schlüssel zum Erfolg

ProjektMarketing analysiert systematisch vorhandene Strukturen

- Wir definieren gemeinsam die Ziele
- Wir vereinbaren Optimierungsmaßnahmen
- Wir bauen Projektteams auf
- Wir zeigen Verbesserungsmöglichkeiten auf
- Wir legen gemeinsam Maßnahmen anhand von Checklisten fest

Wir binden alle Projektbeteiligten im Unternehmen ein!

Die Beantwortung kritischer Fragen steigert die Effektivität

ProjektMarketing steht für ein modernes Marketing-Verständnis:

- Für markt- und kundenorientiertes Denken und Handeln
- Für Kundenzufriedenheit als Maxime
- Für den Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen
- Für intensive Kommunikation mit Handel und Endverwendern
- Für maßgeschneiderte Produkte und Lösungen

Wir wollen den bestmöglichen Nutzen erzielen!

Produkt und Kommunikation optimieren,
Distribution verbessern,
Vertrieb unterstützen

ProjektMarketing formuliert strategische Ziele

- Marketingstrategie: Formulierung der Ziele, Termine und Budgets
- Marketingumfeld: Analyse der Kunden, Wettbewerber, Handelspartner und Lieferanten
- Marketingfunktionen: Planung der Marketing-Mix-Elemente, Bereitstellung von Kennzahlen zur Effektivitätssteigerung
- Marketingorganisation: Einbindung der Mitarbeiter/innen, Festlegung von Personalbedarf, Qualifikation der Mitarbeiter/innen

ProjektMarketing verfolgt eine optimale Produktpolitik

- Vorbereiten von Produktentscheidungen
- Optimieren von Produktlebenszyklen
- Entwickeln von neuen Produkten
- Erstellen von Wettbewerbsanalysen

Wir unterstützen bei der Auswahl von Produktentwicklern und Designern!

ProjektMarketing analysiert Preisstrategien

- Vergleichen von Wettbewerbsprodukten
- Ermitteln von optimalem Preis-/Leistungsverhältnis
- Vorschlagen von Konditionssystemen

Wir gehen den Weg einer marktgerechten Preispolitik!

ProjektMarketing stellt die Weichen für eine bessere Distribution

- Optimieren der bestehenden Absatzwege
- Finden neuer Vertriebskanäle
- Verbessern der Logistik

Wir helfen bei der Optimierung der Distributionskanäle!

ProjektMarketing konzipiert Vertriebsunterstützung –

- Verkaufsunterlagen
- Verkaufswettbewerbe
- VKF-Maßnahmen, z.B. für Produkteinführungen
- Printmedien
- Präsentationen
- Veranstaltungsorganisation
- B2B-/B2C-Maßnahmen

Wir stärken den Innen- und Außendienst!

ProjektMarketing sorgt für den punktgenauen Medieneinsatz

- Entwickeln von Kommunikationsstrategien
- Analysieren bestehender Kommunikationsinhalte
- Empfehlen und positionieren effektiver Kommunikationsinhalte
- Unterstützen wirkungsvoller Pressearbeit
- Konzipieren von Point of Sales Maßnahmen
- Entwickeln von neuen Medien: Internet, Extranet, Intranet
- Auswählen geeigneter Dienstleister, Freelancer und Agenturen

Wir sorgen für eine perfekte Positionierung und Kommunikation!

ProjektMarketing

Peter Vennebusch

Holtkampstraße 47 b
32257 Bünde

Tel 05223 6589171

Fax 05223 6588518

Mobil 0176 82163410

vennebusch@projekt-marketing.info

www.projekt-marketing.info

**ProjektMarketing
organisiert**

■ **das ganze
Marketing-Spektrum**

oder

■ **einzelne Aufgaben**

von der Bestandsaufnahme
(Analyse) über die Planung
und Durchführung bis zum
erfolgreichen Abschluss der
Projekte

- Unternehmenszielsetzung
- Marketingstrategie
- Positionierung
- Marktforschung
- Unternehmenskommunikation intern/extern (PR)
- Corporate Identity
- Corporate Design
- Produktgestaltung
- Werbung
- Verkaufsförderung
- Eventmanagement
- Messe-Planung und -Durchführung
- Internetaktivitäten
- Vertriebsunterstützung