

# Marketingkommunikation

**Eine Gemeinde möchte ihr Profil schärfen, um sich im Ansiedlungswettbewerb besser zu positionieren. Eine Kleinstadt möchte ihr Engagement für ein Energiestadtlabel bekannt machen und ihre Bürgerinnen und Bürger zu Verhaltensänderung animieren. Ein Areal möchte sein Angebot attraktiv in Szene setzen, um den Verkauf zu fördern. Immer geht es darum, ein bestimmtes Ziel mit der richtigen Strategie und geeigneten Kommunikationsmassnahmen zu erreichen.**

Kunden sollen Dienstleistungen und Produkte nachfragen und eine Markenpräferenz entwickeln. Für Anbieter am Markt heisst das, Botschaften so zu kommunizieren, dass sie von den Zielgruppen wahrgenommen und mit Überzeugung nachgefragt werden. Dies gilt sowohl für Entscheider und Fachpersonen im Business-to-Business-Markt als auch für Verbraucherinnen und Verbraucher.

Gerade auch bei komplexen Themen steht und fällt erfolgreiche Marketingkommunikation mit einer fundierten Strategieentwicklung, welche die Bedürfnisse der Zielgruppen berücksichtigt. Damit kann der Nutzen einer Dienstleistung oder eines Produktes in der angemessenen Tonalität herausgearbeitet und die bewusste Kommunikation über geeignete Medien geplant werden.

Um unsere Kunden bei der Erreichung ihrer Marketingziele zu unterstützen,

- führen wir eine Analyse von Markt, Marke und Zielgruppen durch,
- entwickeln wir die richtige Strategie zur erfolgreichen Zielgruppenansprache,
- profilieren wir bei Bedarf die Marke und entwickeln ihre Corporate Identity,
- übernehmen wir die Planung des crossmedialen Massnahmen-Mix und
- setzen die Massnahmen mit einem schlagkräftigen Inhalts- und Kreativkonzept um, das auf die jeweilige Strategie ausgerichtet ist.