

Mit dem meos Prozess

MicroMarketing

vom »Verwalter« zum »Gestalter«



consulting



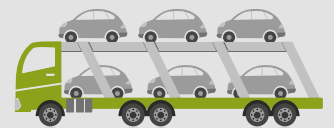
project management



interim management



operational services



Der Handel hat eine Schlüsselfunktion zum Erfolg der Marke. Der Händler ist quasi die Personifizierung der Marke gegenüber dem Kunden und damit wichtigster Akteur in der Erfüllung der Kundenerwartungen und Festigung der Kundenbeziehungen.

Der 3-stufige **MicroMarketing**-Plan zum Erfolg:

1

MicroMarketing



Lokale Märkte sind unterschiedlich

Dezierte Analysen

Transparenz gewinnen über die Situation im lokalen Markt zur Entwicklung langfristig erfolgreicher Geschäftsmodelle, operativer Maßnahmenpakete und kurzfristiger Quick Wins.

2

MicroMarketing



Die richtigen Voraussetzungen schaffen

Koordiniertes Agieren

von rivalisierenden aber doch zusammengehörigen und sich ergänzenden Partnern in Handel und Zentrale als gelebte einheitliche Repräsentanz der Marke.

3

MicroMarketing



Systematisch Zukunft gestalten

Aktiv den Markt bearbeiten

statt Verbleib auf dem Status Quo. Der Handel wird zum Gestalter am PoS, der Chancen wahrnimmt und zielgerichtet agiert und zum Local Hero avanciert.