



WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

STRATEGIE | BERATUNG | REALISATION

Anke Wielens · Borsigstr. 13 · 40227 Düsseldorf
Fon 02 11 / 78 83 457 · Fax 02 11 / 78 86 138
Mobil 01 60 / 74 74 188
E-Mail anke@wielens.info · www.wielens.info

WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

erzielen

Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

WIE erreiche ich, dass mein Unternehmen auch in Zukunft seine Position sichert oder ausbaut?

Entscheidende Wettbewerbsvorteile lassen sich u. a. durch konsequent am Markt ausgerichtetes Marketing und kreative zeitgemäße Umsetzung erzielen.

Ausgehend von der Analyse des Ist-Zustandes ist die Marketingstrategie die Route, um die gesteckten Ziele zu verwirklichen. Die Bedürfnisse und Wünsche der Zielgruppe dienen dabei zur Orientierung.

Egal an welchem (Wende)Punkt Sie sich auf Ihrer Route befinden, meine branchenübergreifende Erfahrung fließt in den strategischen wie operativen Job ein.

Individuell wählbare Leistungen nach dem Baukastenprinzip			
Strategie	Analyse Markt, Wettbewerb, Trends, Stärken/Schwächen inkl. Strategieempfehlung	Entwicklung integrierter Kommunikationsstrategien zur Stärkung des Marken-Profiles	Entwicklung von Marketing-Tools zur Kundenpflege, -bindung, AD-Unterstützung
Beratung / Handling	Operative Steuerung des klassischen Kommunikations-Etats von Konzept bis Finish	Operative Steuerung von Verkaufsförderungs-Aktionen zur Unterstützung des Abverkaufs	Interims-Management bei Personalengpässen, Präsentationen, Messen und Einzel-Projekten
	Interne und externe budgetäre Optimierung und Kontrolle aller Maßnahmen	Anfrage und Kontrolle von Produktionsprozessen bei Foto, Retusche, DTP, Litho, Druck	Aufbau und Koordination eines Freelance-Netzwerks von Kreation und Produktion

WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

denken

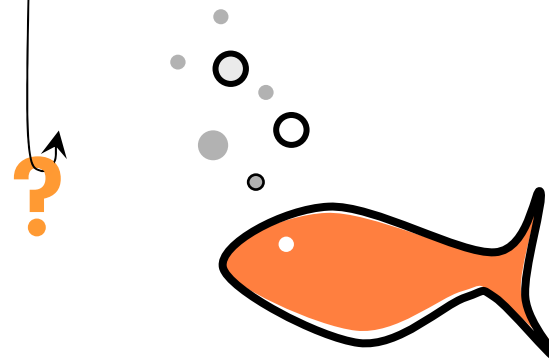
Der Wurm muss dem Fisch schmecken, nicht dem Angler.

WIE hole ich meine Zielgruppe dort gedanklich ab, wo sie Entscheidungen trifft?

Indem man sie versteht und von ihr verstanden wird. Jeder Mensch hat physiologische, soziale und ich-bezogene Bedürfnisse. So weit so gut. Dass diese unterschiedlich ausgeprägt sind, ist kein Geheimnis. Ausschlaggebend für den Marketingerfolg seiner eigenen Produkte und Dienstleistungen ist das Verständnis für seine Kunden oder der Menschen, die zukünftig zu Kunden werden sollen.

Denn: Zielgruppen sind keine homogene Masse – zwischen Aldi und Armani ist die Welt vielfältig.

In Zusammenarbeit mit Ihnen feile ich an Angebot, Konzept und Realisation mit dem Ziel, Ihre funktionalen und emotionalen Vorteile herauszukristallisieren, zu kommunizieren und ihre Zielgruppe dafür zu interessieren...



WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

kooperieren

Vertrauen ist gut, verstehen ist besser.

WIELENS + X. Die Formel steht für ein erprobtes Netzwerk aus Kreation und Produktion.

Je nach Aufgabe und Anspruch wird ein individuelles Team zusammengestellt. Langjährige Erfahrung und funktionierende Chemie inklusive.

Webdesign, Programmierung, Content Management Systeme



anyMOTION GRAPHICS®



FAFALTER

Kreation: Konzeption, Art und Text

Dr. Ralf Bohn



Heidi Pander
WERBEAGENTUR



FAFALTER

HEIKE NIECKAU
A R T + K O N Z E P T

Gieso Ristau

Beratung, Coaching und Training



International Marketing Consulting

RAINER ERNST



Vissers

MANAGEMENT- UND
PERSONALBERATUNG GMBH

buchen

Geschnitten oder am Stück.

WIE rufe ich erforderliche Leistungen für mein Unternehmen optimal ab?

Indem Sie ganz individuell vereinbaren, welche Arbeit in welchem Umfang an welchem Ort gewünscht ist, garantieren Sie sich eine wasserkopffreie Kostenstruktur. Unabhängig, ob einzelner Job oder integriertes Konzept.

Meine Kunden schätzen u. a. meine Flexibilität. Arbeite ich bei Ihnen, benötige ich nur Tisch und Stuhl, mein Arbeitsmaterial habe ich dabei. Ist ein direkter „Auf-Zuruf-Austausch“ nicht erforderlich, arbeite ich in meinem Büro oder bei Ihrem Werbepartner (Agentur, Messebauer, Drucker) und wir treffen uns zur Ergebnisbesprechung. Format folgt Funktion, sozusagen.

Standardisierte Preislisten kann es somit nicht geben. Jeder Kunde ist anders, bucht anders und hat andere Aufgaben. Mit einer individuellen Kalkulation können Sie natürlich rechnen.

WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

profilieren

Lasst Kunden sprechen.

WIE mache ich mir ein Bild von Person und Professionalität?

Kommunikationswirtin und Betriebswirtin, seit fast 20 Jahren beratend in Marketing und Werbung tätig. Stationen: Kunstleger & Partner, Lückert, RCW, BCK Alliance, GREY.

Betreute Kunden u. a.



WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

profilieren



WIE optimiere ich das Angebot für meine Zielgruppen im Netz?

Eine Internetseite auf Anwenderfreundlichkeit und Bedarf hin zu verbessern erfordert eine Denke aus Kundensicht. Die gesamte Struktur wurde in Zusammenarbeit mit der Agentur anyMOTION aktualisiert, gestrafft und auf Basis des bestehenden CMS so konzipiert, dass der Anwender sich ganz auf die Inhalte konzentrieren kann, ohne zunächst den Aufbau der Seite zu analysieren.



WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

profilieren



WIE schaffe ich ein eigenständiges und unverwechselbares Erscheinungsbild?

Ein starkes Visual – hier das X für X-Ray – verhalf dem professionellen Bereich Medical Imaging zu einem einheitlichen Auftritt für die gesamte Diagnosepalette Röntgen und positioniert FUJI als Pionier in der digitalen Lumineszenzradiographie.



WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

profilieren



WIE verbessere ich die Kundenbindung im Automobilbereich?

Der Besuch eines Autohauses nach dem eigentlichen Kauf des Fahrzeugs beschränkt sich in der Regel auf Inspektionen und Reparaturen. Für eine Kundenbindung zu selten und ohne Emotion. Was bietet sich da mehr an als eine Aktion, die zum Shoppen ins Autohaus einlädt? Mit dieser Aktion wurden Socken und Krawatten auf die hinteren Plätze im Geschenke-Ranking verwiesen.



WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

profilieren

WIE sehen klassische Einzelprojekte aus?

Powerpoint-Präsentationen mit integrierten Excel-Tabellen, TV-Spots etc. und Produktion von CD-ROMs hier am Beispiel L'ORÉAL Jahresgesprächsmappe:



Lektorat und Korrekturen von verschiedenen Werbemitteln und Broschüren hier am Beispiel von Metro, Rockwool und Kindernothilfe:



Und dann gibt es noch die klassischen „hot jobs“ wie Anzeigen in einem Tag, Tragetaschen in einer Woche, Internetauftritt in zehn Tagen. Mein Anspruch: Mission possible.

kontaktieren

WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

Ein Gespräch sagt mehr als 1000 Bilder.

WIE geht's weiter?

Mit Kommunikation! In einem persönlichen Gespräch haben Sie die Möglichkeit, mich und bei Bedarf weitere Referenzen kennen zu lernen. Definieren Sie, was von Interesse ist, wie viel Zeit Sie einplanen und was Ziel unseres Gesprächs ist. Ich bin gespannt auf das, was mich erwartet.

Bis dahin vielen Dank für Ihre investierte Zeit!

WIELENS MARKETINGKOMMUNIKATION

STRATEGIE | BERATUNG | REALISATION

Borsigstraße 13 · 40227 Düsseldorf
Fon 02 11 / 78 83 457 · Fax 02 11 / 78 86 138
Mobil 01 60 / 74 74 188
E-Mail anke@wielens.info · www.wielens.info