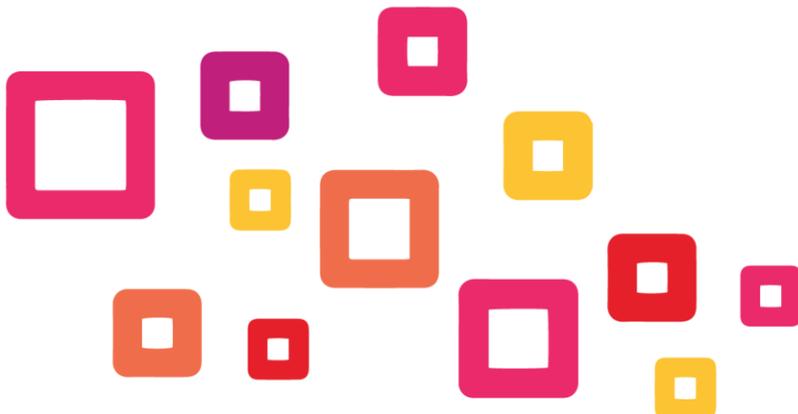


# SUBUNIT 4.2

## Aufbau einer Marke und Gewinnung von Kunden

### Marketing Strategie Fallbeispiel



## Einführung

Die folgende Fallstudie ist eine Fortsetzung der Fallstudie aus Aktivität 4.2.4 (Marke, CI, Logo). Sie haben erfolgreich ein CI, ein Logo und Grundelemente einer Marke für die Firma DYNA SEAL GmbH entwickelt. Der nächste Schritt ist die Entwicklung von Ideen für eine Marketingstrategie.

## Ausgangssituation

### Ihr Unternehmen

Ihr Unternehmen ist eine spezialisierte Werbeagentur, die sich mit der einfachen Präsentation schwieriger Themen befasst. Die Firma beschäftigt 10 Mitarbeiter. Die technische Ausstattung ist auf dem neuesten Stand und ermöglicht die Umsetzung aller möglichen Lösungen. Obwohl das Unternehmen als sehr innovativ gilt, wird es immer schwieriger, geeignete MitarbeiterInnen zu finden. Zudem steigt der Druck der Konkurrenz, da bereits mehrere Konkurrenten versucht haben, die Dienstleistungen zu kopieren.

### Zielgruppen

Die Zielgruppen des Unternehmens sind in erster Linie Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes. In letzter Zeit haben Sie sich verstärkt auf grafische Darstellungen und Lösungen im Bereich Industrie 4.0 konzentriert. An diesem Trend wollen Sie auf jeden Fall teilhaben.

## Aufgaben

### Entwicklung von Ideen für eine Marketing Strategie

Ihr neuer Kunde, die DYNA SEAL GmbH, ein Fertigungsunternehmen, das sich mit der Herstellung von Dichtungen für Hochdruckleitungen im 3D-Druckverfahren beschäftigt, hat mit Ihrer Hilfe den ersten Schritt zu einem erfolgreichen Marktauftritt gemacht. Die Grundelemente einer Marke, sowie die CI und das Logo sind vorhanden (Aktivität 8). Nun geht es darum, Ideen für eine Marketingstrategie zu entwickeln. Erinnern Sie sich noch einmal an die Ergebnisse von Aktivität 8. Bauen Sie Ihre Marketingstrategie auf diesen Ergebnissen auf.

## Ihre Aufgaben

Nächste Woche müssen Sie die ersten Ideen für die neue Marketingstrategie vorstellen.

Folgende Rahmenbedingungen bzw. Eckpunkte aus Aktivität 8 sind ebenfalls zu beachten:

- Das Unternehmen will als innovatives Unternehmen wahrgenommen werden.
- Das Unternehmen will als junges Unternehmen wahrgenommen werden.
- Die Elemente des Themas Industrie 4.0 müssen auf jeden Fall vorhanden sein.
- Die Marketing-Ideen müssen technische Kompetenz zum Ausdruck bringen.
- Die Marketing-Ideen sollten für eine internationale Marktpräsenz geeignet sein.

Darüber hinaus sind folgende Punkte zu beachten:

- Die Marketing-Ideen sollten auf aktuellen Trends im Marketing basieren.
- Ihr Wissen im Bereich Neuromarketing sollte ebenfalls in die Marketingideen einfließen.

Konkret sind folgende Aufgaben zu erfüllen:

1. Entwickeln Sie 5 Marketing-Ideen, die alle oben genannten Bedingungen und Schlüsselpunkte erfüllen.
2. Erstellen Sie eine PP-Präsentation, die diese 5 Punkte enthält.