

## Praxis-Tipp

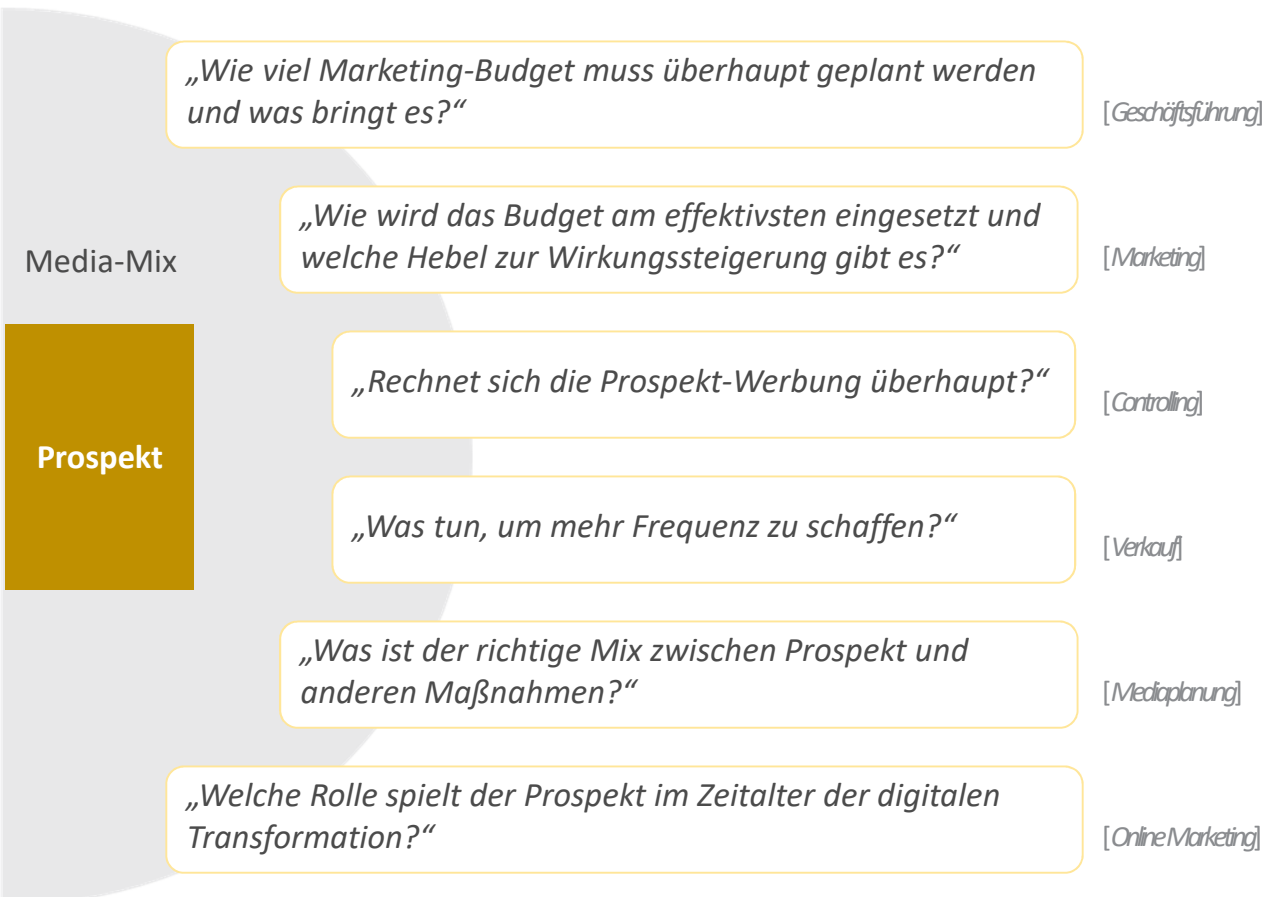
# Prospekt-Werbung: Wie Sie mehr aus Ihrer Werbung rausholen

Der Prospekt gehört nach wie vor zu den bedeutendsten Werbemedien für Handelsunternehmen. Steht er doch gleichbedeutend mit dem Ziel, kurzfristig für Frequenz zu sorgen und Umsatz zu generieren.

Und obwohl für dieses Instrument meist der größte Teil des Marketing-Budgets ausgegeben wird, kennen die wenigsten Händler die echte Werbewirkung ihrer Prospekte.

Hinzu kommt die Unsicherheit über die künftige Bedeutung des Prospekts im Umfeld der zunehmenden Digitalisierung. Perspektivisch gesehen, ist die Ausrichtung der Frequenz-schaffenden Maßnahmen für viele Unternehmen mit Unsicherheiten verbunden.

Damit bleiben im Unternehmen viele Fragen offen, die für eine Optimierung des Werbeerfolgs zu beantworten sind.



# Wenn der Gürtel enger geschnallt werden muss: was tun, wenn Budgetkürzungen drohen?

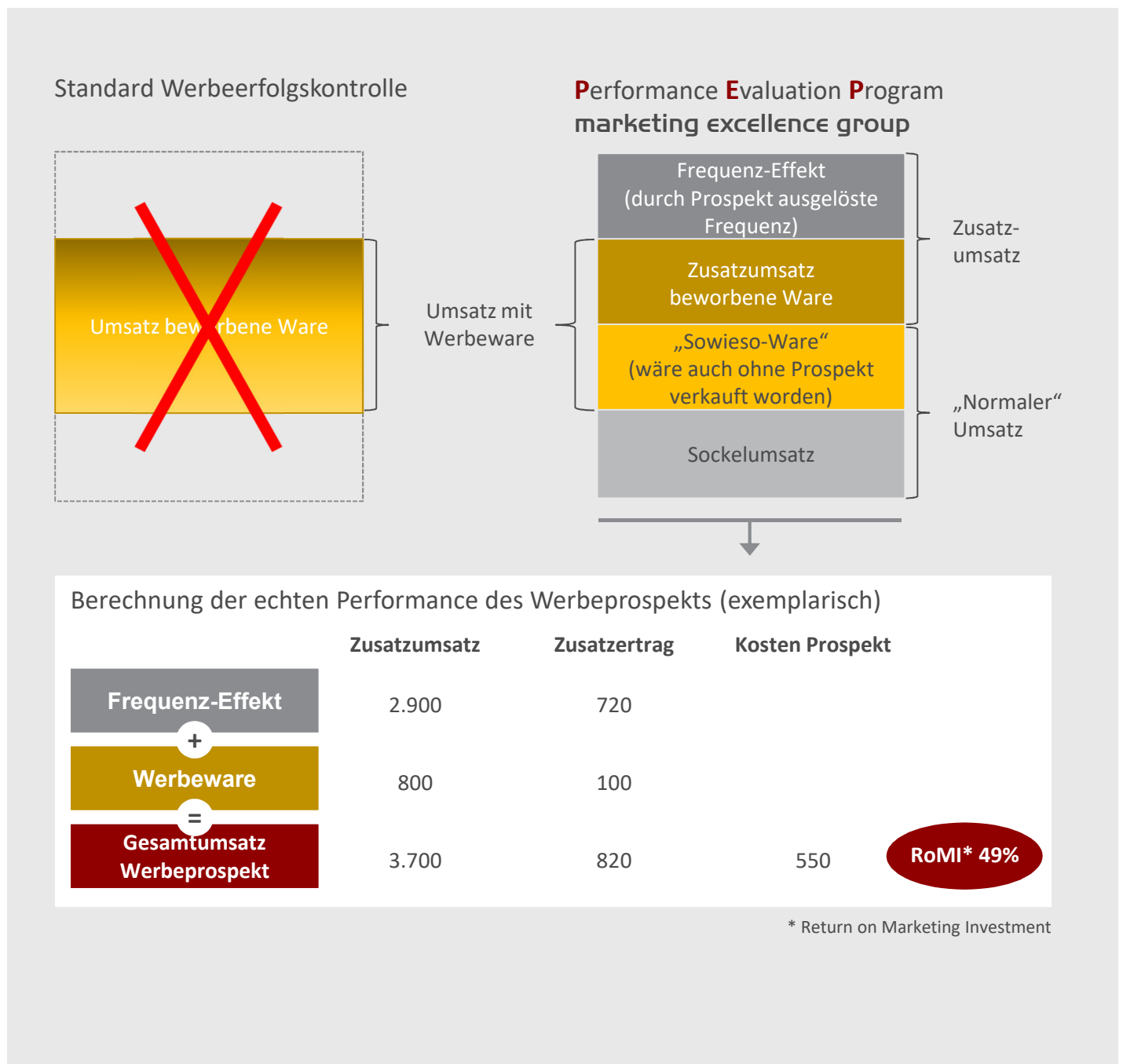
Die meisten Handelsunternehmen messen und bewerten die Werbeerfolgskontrolle anhand des Abverkaufs der beworbenen Ware. Dabei werden zwei entscheidende Faktoren außer Acht gelassen:

1. Der **Frequenz-Effekt** der Prospekt-Werbung: Werbekunden kaufen oft ganz andere Artikel bzw. mehr als die Werbeware.

2. Der **Sowieso-Effekt**: Die Werbeware würde sich bei guter Platzierung am POS und attraktiven Preisen auch ohne Werbung gut verkaufen.

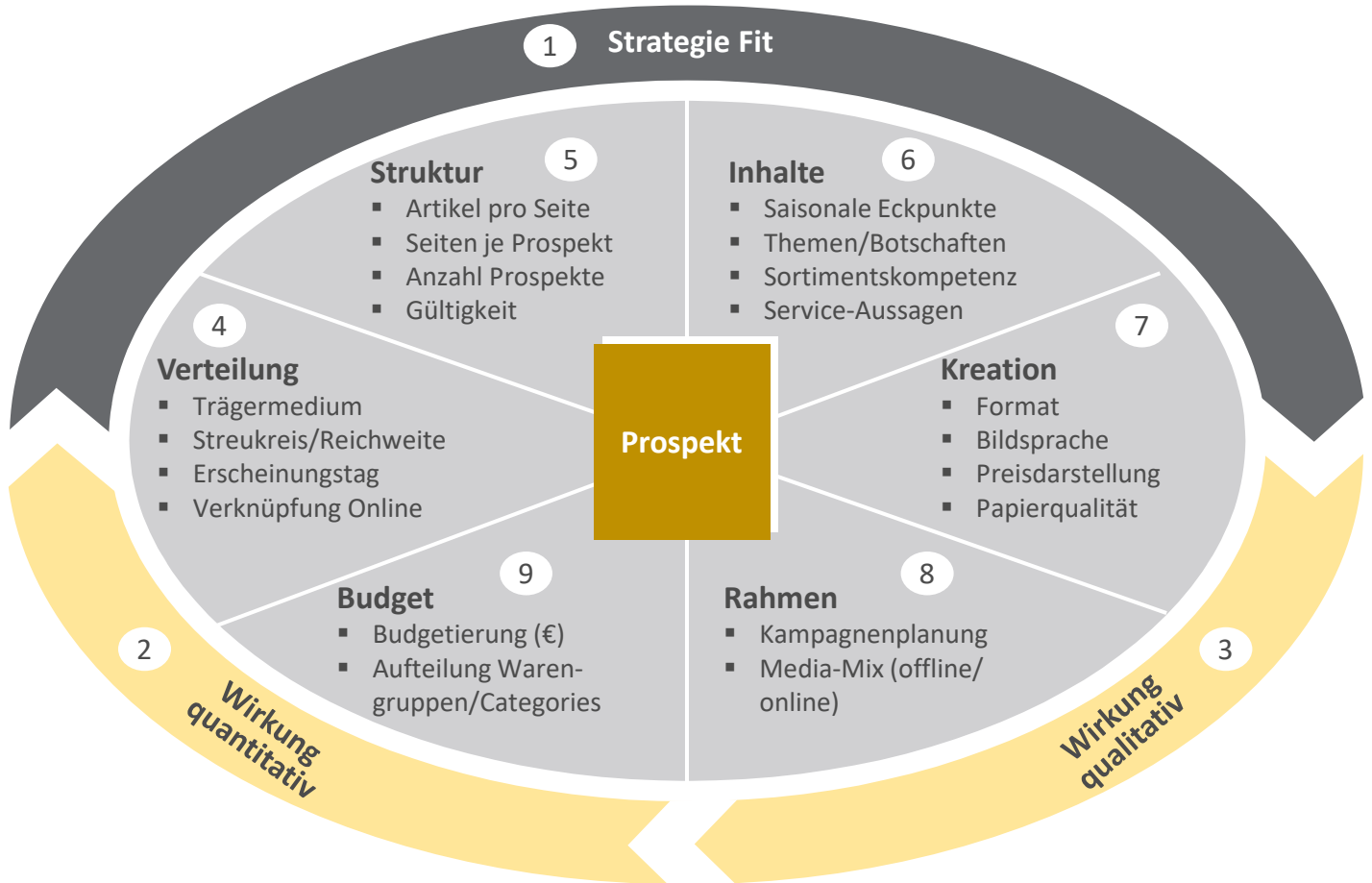
Die Transparenz über die echten Effekte bringt einen völlig neuen Blick auf den Prospekt und bildet die Basis um Potenziale zu identifizieren: **mehr Werbung bei weniger Budget!**

## Wirkungseffekt Prospekt-Werbung



# 9-Punkteprogramm zur Optimierung der Werbeeffizienz von Prospekt-Werbung

Auf Basis umfangreicher Projekterfahrungen haben wir ein erfolgswährtes 9-Punkte-Programm aufgesetzt, welches schnell verlässliche Ergebnisse zum Status Quo sowie die Potenziale zur Optimierung liefert.



Zur Identifizierung und Realisierung der Potenziale werden **alle Stellhebel** betrachtet und **optimal ausgerichtet**.

Dabei setzen wir unsere **praxiserprobten Tools** ein, wie z.B. die Maßnahmen-Performance-Matrix, den spezifischen Wirkungstest sowie Benchmarking/Best Practise (branchenbezogen und branchenübergreifend).

Im Ergebnis erzielen Sie

- +++ Höhere Profilschärfe und Differenzierung**
- +++ Mehr Wirkung (Frequenz/Umsatz)**
- +++ Schlagkräftigere Vermarktungskette bis zum POS**
- +++ Budgetoptimierung**

Wenn Sie mehr darüber erfahren wollen, wie Sie die Performance Ihrer Prospekt-Werbung optimieren können, freuen wir uns über Ihre Kontaktaufnahme.

# Wir entwickeln kundenzentrierte Strategien und helfen Ihnen nachhaltig die Performance am Markt zu steigern.

Das Team der Marketing Excellence Group aus erfahrenen Beratern, Experten und Interim-Managern unterstützt Sie in allen strategisch wichtigen Themenfeldern der kundenzentrierten Marktbearbeitung und begleitet Sie bei den notwendigen Transformationsaufgaben.

Mit langjähriger Praxiserfahrung, innovativer Lösungskompetenz und bewährter Methodik helfen wir Ihnen, die richtigen Antworten auf die wachsenden Anforderungen des Marktes zu finden und das Potenzial der Digitalisierung für nachhaltiges Wachstum optimal zu nutzen. Unsere Ansätze und Tools stehen für Effizienz und Effektivität gleichermaßen und bieten unmittelbar und langfristig wirksame Lösungen für messbaren und nachhaltigen Erfolg.



## WACHSTUMSFELDER/ GO-TO-MARKET STRATEGY

Geschäftsmodell, Wachstumsstrategie  
Innovationen, Vermarktungsstrategie,  
Vertriebskanäle, Launch-Konzepte



## DIGITALE TRANSFORMATION

Digitale Strategie, Data Driven  
Marketing, Technologie & Tools,  
Digitaler Transformationsprozess



## CUSTOMER EXPERIENCE

Customer Journey, Touchpoint  
Management inkl. CX-Konzepte, CX-  
Dashboard, Kundenmanagement



## MARKE

Positionierung, (Eigen)Markenstrategie  
inkl. 360° Operationalisierung, Produkt-  
und Serviceangebot, Employer Branding



## MARKETING-/ BUDGETPLANUNG

Effizienz- & Effektivitätsprogramm  
inkl. RoMI, Ziele, KPI, Maßnahmen,  
Budgetierung, Wirkungsmessung,



## ORGANISATION & PROZESSE

Struktur/Prozesse Vermarktung,  
Change Management, Agiles Projekt-  
management, Vertriebssteuerung

Mit der Verknüpfung von fachlicher Expertise, Führungs- und Management-Erfahrung bringen wir uns als Katalysatoren, Sparringpartner und Impulsgeber ein. Aus unserem Experten-Netzwerk erhalten Sie konstruktive Lösungen zu allen strategischen Herausforderungen und die tatkräftige Unterstützung, die erarbeiteten Strategien und Maßnahmen auch umzusetzen.

### Ihre Ansprechpartner:



**KATHARINA NEUMANN**  
Managing Partner  
neumann@m-e-group.de



**FLORIAN DIETERLE**  
Senior Expert  
dieterle@m-e-group.de