



Neues Erfolgsrezept für Unternehmen

Mit einem neuartigen Consulting-Tool wollen Schell Marketing Consulting, Unicon Managementberatung sowie C&C Agency Unternehmen auf Erfolgskurs bringen.

Das Erfolgsrezept für Unternehmen, ob Großbetrieb oder KMU, bietet ein Zusammenschluß dreier Kommunikationsspezialisten an. „Mit dem Erfolgsrezept wollen wir Betriebe fit für die Herausforderungen des New Marketing machen“, sagt Cornelia Janisch, Geschäftsführerin der C&C Agency.

Erfolgsfaktor Erlebnis

Entwickelt wurde das Beratungskonzept auf Basis einer Kooperation mit dem europäischen Institut für angewandtes Kundenmanagement (www.eifk.de). Gemeinsam wurde eine Studie durchgeführt, die das Verständnis der Manager für den Kunden analysieren sollte.

Dabei galt es u.a., folgende Frage zu beantworten: Welche Anteile in % haben am aktuellen Erfolg des Unternehmens beim Kunden folgende Dimensionen: Markt, Mensch, Erlebnis. Dabei zeigte sich das der Faktor „Erlebnis“ von der Mehrheit der befragten Manager mit lediglich 5-10% bewertet wurde.

Ein Ausschnitt aus dem Studienergebnis:

FIRMA	MARKT %	MENSCH %	ERLEBNIS %
Wüstenrot	70	25	5
Siemens Bacon	60	30	10
Post AG	60	30	10
EVN	80	10	10
Pago Int.	45	45	10
SEZ	60	35	5
Porsche Austria Gesellschaft	50	10	40
Marke Porsche	20	20	60
Volkswagen	50	30	20
I-pm	90	5	5
Palfinger	60	40	0
Prangl	80	10	10
SEZ	80	20	0
Salzburg AG	noch offen		
Römerquelle	30	40	30
Skidata	70	15	15
Eurest	40	40	20



Die Agentur mit den **zündenden Ideen!**



Customer Reality Check

Genau an diesem Punkt setzt das Erfolgsrezept des Beratungstrios an. Auf Basis des Customer Reality Check (CRC) analysieren die Experten Unternehmen und deren Welt. Aufgebaut ist der CRC auf 3 Säulen: betrachtet werden die Faktoren Markt und Kundenwelt, Mensch und Individuum sowie Erlebnis und Emotion.

Im Rahmen der Analyse wird vorab die Kundensicht erhoben. Dabei werden alle kundenrelevanten Schnittstellen im Unternehmen, hierarchisch übergreifend eingebunden.

Ziel ist es, dass Kunden mit Hilfe des CRC die Situation ihres Unternehmens analysieren und unter Anleitung erfahrener Moderatoren Strategien und Maßnahmen für geeignete und relevante Unternehmens- und Kundenmehrwerte erarbeiten.

Aufbauend auf den Ergebnissen der Analyse werden in einem mehrstufigen Workshop geeignete Strategien erarbeitet. Dabei sind selbstverständlich Feedback und Reflexionsphasen eingebaut, die es den beteiligten Personen ermöglichen, ihre Erkenntnisse in der realen Arbeitsumwelt zu hinterfragen.

Die Partner:

C&C Agency –Eventmarketing

Innovative Profis für
integrierte Erlebnisstrategie im Unternehmen

Schell-Marketing-Consulting

Führende CRM Experten Europas

Unicon

Renommierter österreichischer Managementberater

Kontakt und detaillierte Informationen:

C&C Agency
Cornelia Janisch
www.cc-agency.com