

# 7 SPIELREGELN,

UM MIT FAMILIEN NOCH BESSER  
INS GESCHÄFT ZU KOMMEN.



VORWORT

## ELTERN SIND ANDERS

Wenn aus Paaren Eltern werden, ist das ein einschneidendes Erlebnis. Und stellt die meisten von ihnen vor neue Herausforderungen. Schließlich müssen Entscheidungen getroffen werden, von denen man bisher kaum ahnte, dass es sie überhaupt gibt. Und das in allen Bereichen des Lebens. Die meisten Eltern machen sich auf den Weg, sich Entscheidungshilfen zu holen. Aber nur von denen, denen sie wirklich vertrauen.

Gehören auch Sie in Zukunft zu denen, die verstehen, dass Eltern anders sind und eine speziell auf sie zugeschnittene, vertrauensvolle Kommunikation benötigen.



REGEL NO.1

## LERNEN SIE IHRE ZIELGRUPPE KENNEN

Wie bringen Sie in Erfahrung, was Ihre Kunden anspricht? Indem Sie Brücken schlagen. Mit unserer Hilfe. Wir wissen, was Familien brauchen. Wir wissen, wie Familien denken. Wir wissen, wo sich Familien aufhalten. Wir wissen, dass immer mehr Väter zu den Kaufentscheidern Ihrer Produkte gehören.

Woher wir das wissen? Aus unseren On-the-spot-Groups<sup>©</sup> und anderen Marktforschungsinstrumenten, mit deren Hilfe auch Sie Antworten auf ihre Fragen finden.

Erforschen Sie gemeinsam mit uns Ihre Zielgruppe, damit Sie die Zeichen der Zeit früher als andere erkennen.



REGEL NO.2

## **WÄHLEN SIE FÜR IHRE MARKE DIE RICHTIGE SPIELWIESE**

Verbraucher wollen Informationen, Vergleiche, Tests – und den Austausch mit anderen Verbrauchern. Darin sind Eltern nicht anders.

Gehen Sie auf ihre Bedürfnisse ein. Vielleicht ist eine Werbekampagne das richtige Mittel. Oder Direktmarketing. Oder ein Internetauftritt. Oder Unternehmensliteratur. Oder B2B. Oder Verkaufsförderung. Oder vielleicht auch etwas anderes.

Lassen Sie uns gemeinsam überlegen, wie Sie Ihre Zielgruppe am besten erreichen. Und ebenso gemeinsam bestimmen, welche Kommunikationsmittel die Passenden für Sie sind.

Machen Sie es sich leicht und nutzen Sie unser Wissen in den verschiedenen Bereichen der Kommunikation.



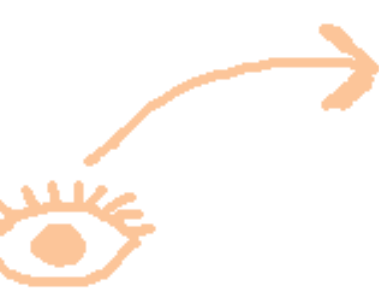
### REGEL NO.3

## **BRINGEN SIE IHRE BOTSCHAFT AUF DEN PUNKT**

Sie haben ein Produkt zu verkaufen. Ein wirklich gutes Produkt, das viele Vorteile bietet. Aber müssen die immer alle genannt werden?

Entscheiden Sie sich für die Eigenschaft ihres Produkts, die in Ihren Augen die beste, die wirklich relevante ist. Und kommunizieren Sie diese, aber auch nur diese. Schließlich können Sie auch nur einen Ball fangen, selbst wenn Ihnen zehn Bälle zuge-  
worfen werden. Sie wissen jetzt nicht, welchen Ball Sie werfen sollen? Macht nichts, wir helfen Ihnen bei der Entscheidungsfindung.

Schließlich haben wir schon für zahlreiche größere und kleinere Kunden Kommunikationsstrategien und Werbekonzepte entwickelt und umgesetzt.



REGEL NO.4

## SEIEN SIE EHRlich

Glaubwürdigkeit ist die Grundlage guter Beziehungen. Und glaubwürdig ist nur der, der ehrlich mit sich und seiner Umgebung umgeht.

Wir kennen es doch alle: Wenn man jemanden einmal dabei ertappt, wie er schon nur die halbe Wahrheit sagt, hat er den Kredit bei seinen Kunden auf immer verspielt. Aber wie bleiben Sie gleichzeitig ehrlich, überzeugend und verkäuferisch?

Mit unserer langjährigen Berufserfahrung in der Kommunikationsbranche können wir Ihnen auch bei der Lösung schwieriger Probleme zur Seite stehen.



## REGEL NO.5

# BRECHEN SIE DIE REGELN

Wer morgen noch mitspielen will, muss sich heute fragen, ob seine Regeln noch dazu taugen, das Spiel für alle Beteiligten spannend zu halten.

Machen Sie Ihre Marke zu einer eigenständigen Persönlichkeit. Ob Sie mit Handelspartnern kommunizieren, Ihre Corporate Identity auffrischen oder klassische Werbung machen möchten, wir kennen die Regeln. Und können sie brechen.

Welches Ihre neuen Regeln werden, erarbeiten wir gerne mit Ihnen gemeinsam. Und setzen diese anschließend in zielgerichtete Ideen um.



## REGEL NO.6

# ACHTEN SIE AUF EFFIZIENZ

Alles ist möglich! Aber nicht alles ist bezahlbar? Dann arbeiten Sie doch mit konzeptionell erweiterbaren Lösungen. Exakt zugeschnitten auf Ihre Bedürfnisse, Ihre Fragestellungen – und Ihr Budget.

Da ist es selbstverständlich, dass auch das Team immer individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Damit Sie sicher sein können, nur den Agenturaufwand tragen zu müssen, der zur Erreichung Ihrer Ziele erforderlich ist.

Kurz: Wir wissen, wie man Ihrer Marke eine Welt baut, die nicht die Welt kostet.



REGEL NO.7

## PROBIEREN SIE NEUES AUS

Manchmal ist es an der Zeit, alte Beziehungen zu überdenken, vielleicht auch neue zu knüpfen. Oder sein Beziehungsnetzwerk auszubauen. Ist der Zeitpunkt bei Ihnen gekommen? Dann würden wir uns über eine E-Mail, einen Brief oder einen Anruf freuen. Es kann aber auch gut sein, dass wir uns bei Ihnen melden. Wir möchten nämlich auch mal gerne Neues ausprobieren.



**WANGENROTH**HAMBURG

Marketing und Kommunikation

Jungfrauenthal 53

20149 Hamburg

Tel.: 040/469 66 292

Fax.: 040/469 66 279

mail@wangenrot-hamburg.de

## SCHLUSSWORT

# VERLASSEN SIE SICH AUF UNS

Oder mit anderen Worten:

Machen Sie es so, wie es auch schon Alsterdorf Assistenz Ost, Beiersdorf, Britax Römer, Center Parcs, Chicco, G&J-Events, Guthy-Renker International, Jacob Plastics, Jako-O, Vedes AG und viele andere gemacht haben.



Darüber hinaus haben wir in gemeinsam über 30 Jahren in Agenturen wie Huth + Wenzel, Böning & Haube sowie Scholz & Friends auch für Kunden wie Buena Vista, Eduscho, Europcar International, Leibniz, Lufthansa, Mercedes-Benz, Postbank und Tchibo gearbeitet.

Stellen Sie uns und unsere Mitarbeiter auf die Probe. Schließlich kennen wir uns alle in der Kommunikationsbranche und mit Familien bestens aus.



## **WANGENROT**HAMBURG

Marketing und Kommunikation

Christiane A. Hoffmann, Beratung  
Heike Lucas, Kreation

Hegestraße 40  
20251 Hamburg

Tel.: 040/469 66 292  
Fax.: 040/469 66 279

[mail@wangenrot-hamburg.de](mailto:mail@wangenrot-hamburg.de)  
[www.wangenrot-hamburg.de](http://www.wangenrot-hamburg.de)