

Allgemeine Projektinformation:

Quick-Check Markentreiber Effiziente Markenführung im New Normal

Brandmeyer Markenberatung

***Wie können Marken im
New Normal die Weichen
auf Wachstum stellen?***

Die Krise als Chance für starke Marken

Wenn eine Marke ein klares Profil hat und die Weichen richtig stellt, bietet das New Normal große Chancen:

- Weil sich das Kauf- und Konsumverhalten disruptiv ändert, können leichter neue Markenbeziehungen aufgebaut werden
- Starke, vertraute Marken bieten Konsumenten gerade in Zeiten der Verunsicherung Orientierung
- Marken, die in Krisenzeiten richtig und glaubwürdig agieren, gewinnen an Profil und Attraktivität
- Gerade für kleinere Unternehmen und Marken des Mittelstands stellt die Konstellation im New Normal eine einzigartige Chance dar

Eine Mechanik für erfolgreiche Markenführung im New Normal

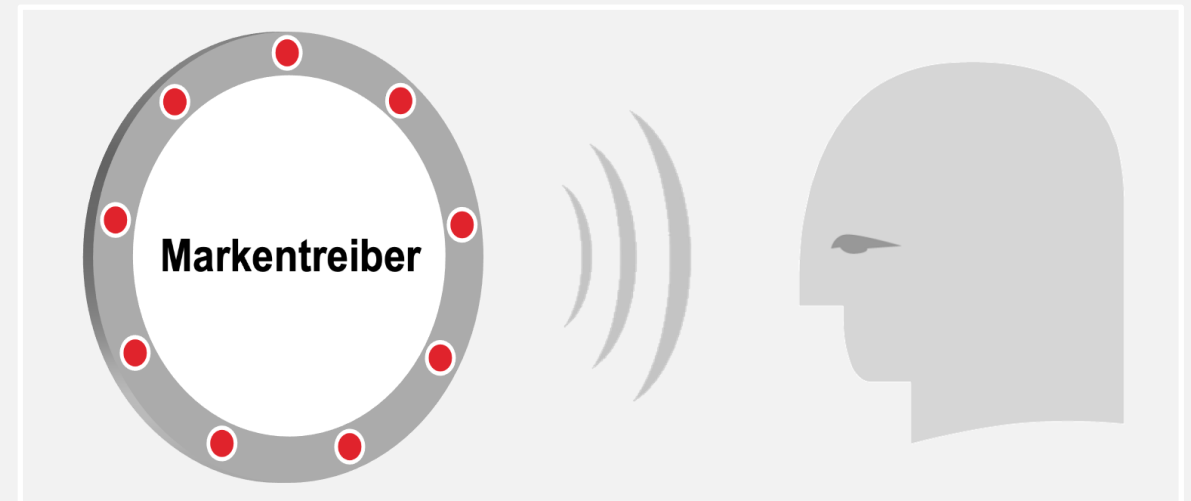
- Die über Jahre/Jahrzehnte gewachsene **DNA der Marke** als Ausgangsbasis verstehen
- Am Puls der Zielgruppen sein und erfassen, wie sich **Verhalten und Einstellungen** in den Phasen der Pandemie verändern
- Die **Marke neu justieren**, indem jene Facetten der DNA nach vorne gebracht werden, mit denen sie im New Normal am besten punkten kann

Mit dem Projekt
Quick-Check Markentreiber
helfen wir Ihnen, die
Weichen im New Normal
richtig zu stellen

Der *Quick-Check* Markentreiber auf einen Blick

- Eine empirische Basis für die Markenführung im New Normal
- Die Treiber für mehr Profil und Wachstum werden identifiziert
- Erfassen von Veränderungen im Zielgruppen-Verhalten, die Sie für Ihre Marke nutzen können
- Empfehlungen für die Justierung von Markenauftritt und Kommunikation
- Schneller und effizienter Projektablauf: Ergebnisse und Empfehlungen nach **ca. 4-6 Wochen**

Wir ermitteln, welche Facetten der Marken-DNA im New Normal am meisten Resonanz erzeugen





1. Schritt: Management-Workshop

Im Rahmen eines Workshops (vor Ort oder online) dringen wir gemeinsam mit Ihnen in die DNA Ihrer Marke und in die aktuellen Veränderungen ein.

Zentrale Themen:

- Die gewachsene DNA der Marke („vor Corona“) – zentrale Stärken und positionierende Dimensionen
- Auftritt und Performance der Marke in den Phasen der Pandemie
- Betrachtung der relevanten Wettbewerber
- Markenbooster: Suche nach Fakten, Argumenten und Stories, mit denen die Marke im New Normal punkten könnte
- Verhalten und Einstellungen der Zielgruppen; Suche nach relevanten Trends
- Priorisierung von Kontaktpunkten
- Offene Fragen des Managements



2. Schritt: Zielgruppen-Befragung

Mit Hilfe einer quantitativen Online-Befragung von Kunden sowie Nicht-Kunden ermitteln wir schnell und valide die Sicht der relevanten Zielgruppen.

Zentrale Dimensionen der Befragung:

- Markentrichter zur Erfassung von Status quo und Handlungsfeldern
- Bewertung alternativer positionierender Dimensionen
- Trends und Verhaltensänderungen in Zeiten des New Normals (zugeschnitten auf Ihre Marke/Branche)
- Überzeugungskraft alternativer Fakten, Argumente und Stories
- Ggf. Bewertung von Motiven, Tonalitäten, Moods
- Zentrale Eckdaten zu den Befragten und ihrem Konsumentenverhalten

Optional: Bei Bedarf kann vor der quantitativen Befragung eine qualitative Exploration vorgenommen werden (z.B. Online-Tiefeninterviews)

3. Schritt: Analyse, Empfehlungen, Präsentation



Auf Basis des Management-Inputs sowie der Zielgruppen-Insights entwickeln wir Empfehlungen zur Aktivierung der Marke im New Normal.

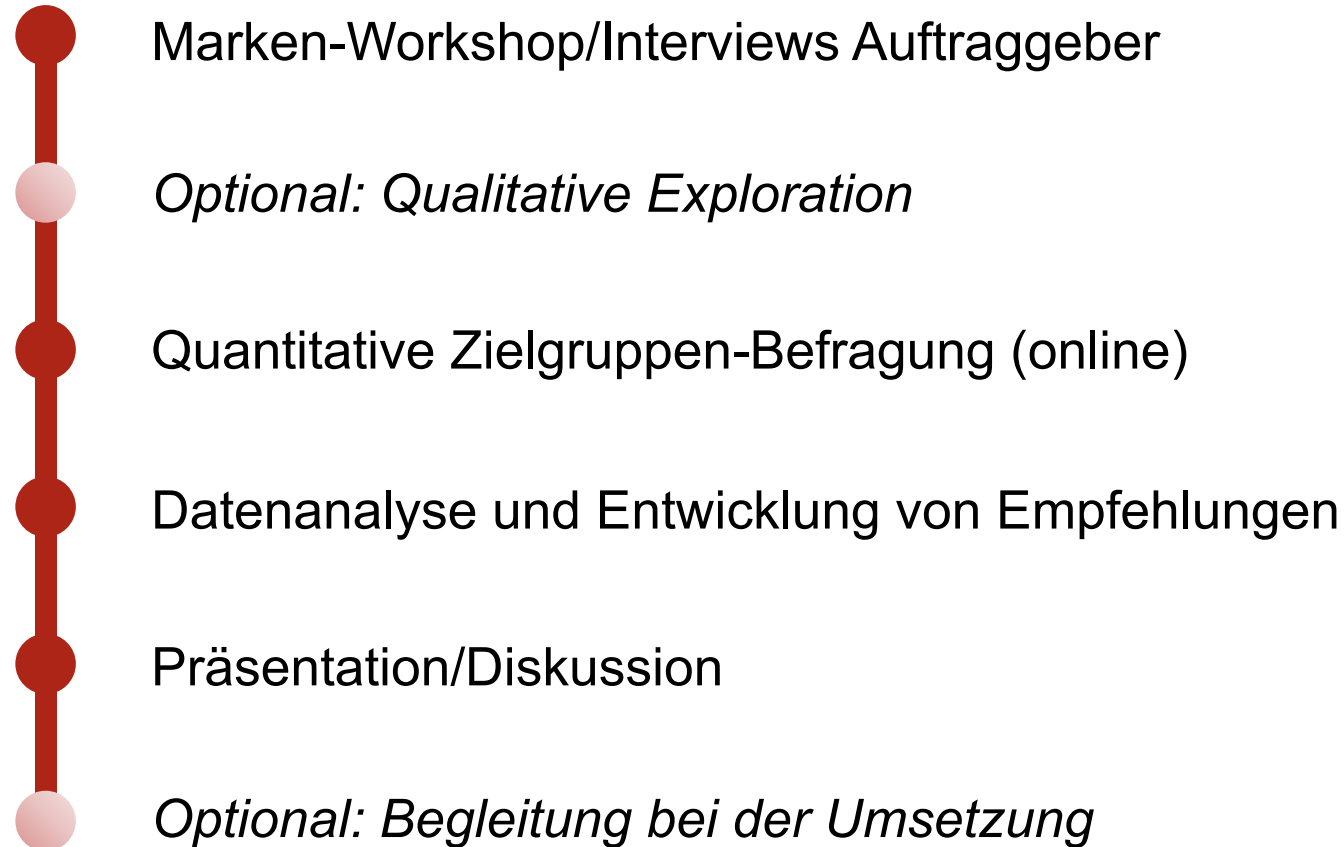
Dieser Projektschritt umfasst:

- Aufbereitung und Analyse der erhobenen Daten
- Mit Hilfe von Treiberanalysen werden die aussichtsreichsten Positionierungsfelder identifiziert
- Die für Ihre Marke relevantesten Trends im New Normal werden ermittelt
- Aus der Vielzahl der abgefragten Möglichkeiten ermitteln wir das effizienteste Storytelling für Ihre Marke
- Konkrete Empfehlungen zur Justierung Ihrer Marke im New Normal (Positionierung, Storytelling, Tonalität, Kanäle/Kontaktpunkte)
- Präsentation und Diskussion der Ergebnisse

Die wichtigsten Projektschritte

Effizienter Projektablauf, geringe Belastung für Ihr Haus

**4-6 Wochen
Projektdauer**



Ich stehe Ihnen gerne für ein unverbindliches Gespräch zur Verfügung

Brandmeyer Markenberatung

Rothenbaumchaussee 26

20148 Hamburg

+49 40 244 228 00

peter.pirck@brandmeyer-markenberatung.de

www.brandmeyer-markenberatung.de



*Ihr Ansprechpartner
und Projektleiter:*

Peter Pirck
Geschäftsführender
Gesellschafter

Eine kleine Auswahl der Brandmeyer-Referenzen

