

GLOBE MARKETING

Ein Kurzportrait

▶ Die Agentur

Gründungsjahr:	1977
Agentursitz:	Neustadt am Rbge. / Hannover
Mitarbeiter:	6 - 11
Arbeitsschwerpunkt:	<ul style="list-style-type: none"> ◆ Verkaufsförderung für Markenartikel ◆ Produktion ◆ Werbung
Ansprechpartner:	
1. VKF:	Heinz Ziegler
2. Personengestützte VKF:	Gabriele Rühl-Ziegler
	Heinz Ziegler
3. Produktion:	Heinz Ziegler
	Janine Cordes
4. Produktionsassistentz:	Eike Fienemann
5. Kundenbetreuung/-beratung:	Heinz Ziegler
	Janine Cordes
6. Kundenbetreuung Personalaktionen:	Gabriele Rühl-Ziegler
7. Kontaktassistentz:	Eike Fienemann
Verbandszugehörigkeit:	<ul style="list-style-type: none"> ◆ PSI ◆ Verband der Werbeartikelindustrie ◆ Werbefachverband Niedersachsen
Sonstiges:	Heinz Ziegler ist seit 1982 Dozent für Verkaufsförderung und Veranstalter offener und geschlossener Seminare zum Thema VKF, Verkauf und Lerntechniken.
Kooperation:	<ul style="list-style-type: none"> ◆ mit div. Kundenclubs ◆ Life Style Club & more ◆ Dialog & Absatz mit System ◆ Kundenbindungskonzepte

▶ Das Leistungsspektrum

1. Verkaufsförderung

Entwicklung von Verkaufsförderungskonzepten unter dem Stichwort:

"Verkaufsförderung muss verkaufen!"

- a) für Markenartikel-Unternehmen und in deren Auftrag für den Handel
- b) für Agenturen in Kooperation
- c) für und in Kooperation mit div. Kundenclubs

2. Personengestützte Verkaufsförderung

- a) von der Idee bis zur Erfolgskontrolle
- b) Durchführung und Modifizierung fertiger Konzepte
- c) Personalbeschaffung, -einsatz und -kontrolle von z. B.
 - ◆ Leasing-Reisenden
 - ◆ Verkaufskräften, Werbedamen
 - ◆ Promotion-Teams, Messehostessen
 - ◆ Künstlern
 - ◆ Deko-Service, etc.
- d) Aktionsausstattung (Kleidung, Stand, Give Aways)

3. Produktion

Von der Recherche bis zur Auslieferung

- ◆ Idee, Konzept, Text, Gestaltung, Druckvorlage
- ◆ Suche des günstigsten Anbieters
- ◆ Optimierungsvorschläge
- ◆ Logistik
- ◆ Kontrolle
- a) Drucksachen
- b) Werbeatikel
- c) Lizenzprodukte
- d) Accessoires
- e) Air-Displays und aufblasbare Objekte allgemein
- f) Werbeatikelkollektionen (einsatz- und themenorientiert)
- g) Sonderanfertigung

▶ Die Philosophie

- ◇ Leistungsorientierung
- ◇ Verantwortlichkeit
- ◇ Mut zu ungewöhnlichen, nicht alltäglichen Lösungen und Ideen

Verkaufsförderung muss verkaufen - intern und extern



▶ Das Erfahrungspotenzial / Referenzen

1. Verkaufsförderung

- ◆ PRIMAVITA, HaSKa
Einführung- und Penetrierungskonzept
 - Salesfolder, PR-Film, Konsumentenfolder u.a.
- ◆ Langnese Bienenhonig, Dr. Oetker
Dreistufiger VKF-Markenrelaunch
- ◆ Castrol
"Castrol zeigt Flagge"
mehrstufiges VKF-Konzept in Koop. mit ADAC und AVD
"Castrol Frühlings- / Sommer- / Wintercheck"
- ◆ OTC-Produkte, Merz
Im Auftrag von Merz entwickelten wir VKF-Konzepte zur
Belebung und z. T. Neuausrichtung der Drogerieabteilung für:
 - METRO: Gesundheit 2000
 - REWE: Idea-Gesundheitskonzept als Nachbarschaftsangebot
 - FUCHS: DROSPA-Vitathek
 - COOP: Plaza-Wellness 2000
- ◆ RWK Einbauküchen seit 1996 Uptrading
vom No Name zum Markenartikel
 - Flyer, Kataloge, Messen, Events
- ◆ Tempo (Vereinigte Papierwerke/ Procter & Gamble):
"Partnerschaft mit Perspektiven"
VKF-Konzept Vertrieb, Handel, Konsument
 - Vom Printwerbemittel bis zum Give Away



2. Produktion/ Beschaffung/ Sourcing/ Kollektionsentwicklung

- ◆ Werbeartikel, Prämien, Trendprodukte, Aufblasartikel, Elektronikprodukte, Accessoires
- ◆ Printprodukte (Flyer, Folder, Broschüren, Kataloge u.v.m.)
- ◆ Verpackungen, Displays, Air-Displays

Für unsere Kunden aus Industrie, Agenturen, Produktionsfirmen und Werbeartikelunternehmen entwickeln wir Ideen und Konzepte, recherchieren die preiswerteste Beschaffung, organisieren Muster, überwachen den Produktionsprozess und liefern termingerecht an die gewünschte Adresse oder auch an Einzeladressen (z.B. Eventpackages an Thomas Cook Reisebüros). Dabei steht uns für die interne Recherche eine Kartei mit mehr als 5.000 Lieferanten und deren Sortimente aus Europa, Asien und Übersee zur Verfügung. Sollte es den gewünschten Artikel noch nicht geben, finden wir einen Lieferanten, der diesen entsprechend der Vorgaben herstellt.

3. Personengestützte Verkaufsförderung

Für die unterschiedlichsten Kunden aus den Bereichen

- ◆ Markenartikelunternehmen
- ◆ Handel
- ◆ Banken und Versicherungen
- ◆ Agenturen

wurden pro Jahr ca. 2.000 - 15.000 Personaltage mit den dazugehörigen Aktionen durchgeführt.

Die Konzepte wurden z. T. ebenfalls von uns entwickelt.

4. Auszug aus der Kundenliste:

- | | |
|-----------------------|--------------------|
| ➤ Aral | ➤ Tribal DDB |
| ➤ Blendax | ➤ Henkel |
| ➤ Gartner Deutschland | ➤ Hettich |
| ➤ Castrol | ➤ Merz |
| ➤ Deutsche Leasing | ➤ Merz & Krell |
| ➤ DINERS CLUB | ➤ Procter & Gamble |
| ➤ Dole | ➤ RWK Einbauküchen |
| ➤ Dr. Oetker | ➤ Schöller |
| ➤ Elizabeth Arden | ➤ Thomas Cook |
| ➤ FRoSTA | ➤ UNION |
| ➤ Gervais Danone | ➤ VW, etc. |

5. Kontakt

Beschreiben Sie uns jetzt Ihre Idee oder Aufgabenstellung und lassen Sie uns gemeinsam die beste Lösung finden.

Tel.: 0 50 32 - 89 13 30 | **Fax:** 0 50 32 - 89 13 39 | **Email:** info@globe-marketing.de
Anregungen unter: www.globe-marketing.de