

Vorgestern fraß der Starke den Schwachen.
 Gestern gewann der Große gegen den Kleinen.
 Heute schlägt der Schnelle den Langsamen.
 Morgen gewinnt der Wissende gegen den Unwissenden.

Die schober marketing group – Innovatives Consulting-Konzept für Vertrieb und Marketing

NEUE RAHMENBEDINGUNGEN

Die Welt verändert sich immer schneller – und mit ihr die Menschen.

Eine weitestgehende Sättigung der natürlichen Nachfrage, die Austauschbarkeit von Produkten und die Globalisierung der Märkte führen in vielen Branchen heute zu einem knallharten Wettbewerb und ruinösem Preiskampf. Dazu kommt der demografische Wandel, die Umkehrung der Machtverhältnisse durch das Internet und die Digitalisierung der Welt mit ihren schier unfassbaren Datenmengen.

Leider hinkt die Erkenntnisgewinnung aus diesen Daten der Geschwindigkeit der Datenzunahme bei Weitem hinterher.

Es darf als gesichert gelten, dass sich in diesen komplizierten Marktverhältnissen am Ende derjenige durchsetzt, der das beste Wissen aus den Informationen ziehen kann. Dafür bedarf es einer extrem leistungsfähigen Technik, einer hohen Analysekompetenz und innovativen Denkmodellen. Darauf hat sich die schober marketing group spezialisiert.

WAS MORGEN ZÄHLT

Der zentrale Lösungsansatz besteht darin, aus „Big Data“ gezieltes und praktisch anwendbares Wissen – „Big Knowledge“ – zu generieren.

Das Ziel ist ein äußerst spezifisches Wissen über Zielgruppen und Märkte, um unternehmerische Strategie



gien und operative Maßnahmen in Werbung und Vertrieb mit höchster Effektivität zu gestalten.

Dieses Wissen muss so realitätsgetreu wie möglich die Marketing-Kernfrage beantworten:

- **Wer** (Welche Zielgruppen, Personen oder Firmen, mit welchen Ausprägungen und welchem Bedarf?)
- **Wo** (In welchem Gebiet, an welchem Ort, in welchem Gebäude, auf welcher Strecke?)



THOMAS BRUTSCHIN,
Geschäftsführer
schober marketing
group GmbH.



MICHAEL HERTER,
Geschäftsführer
schober marketing
group GmbH.



ULRICH SCHOBER,
Geschäftsführer
schober marketing
group GmbH.



schober marketing group GmbH
Marienforster Straße 52
53177 Bonn
Tel. 02 28/9 71 49 36-0
Fax 02 28/9 71 49 36-1 30
E-Mail: info@s-mg.com
Internet: www.s-mg.com

- **Wann** (Wann im Jahr, im Monat, in der Woche, am Tag, zu welcher Uhrzeit?)
- **Was** (Welche Produkte, Leistungen, Angebote, Konditionen, Werbebotschaften?)
- **Wie** (Über welchen Kommunikationskanal oder Vertriebskanal, online oder offline?)
brauchen, wünschen oder nachfragen könnte.

Das Portfolio der schober marketing group basiert auf folgenden Säulen:

• **Consult**

Zielgerichtete Beratung zu mehr Wissen über B2B- oder B2C-Zielgruppen auf Basis einer einzigartigen Datenkompetenz. Analyse und realitätsgetreue Beschreibung von Bestandskunden mittels innovativer Denkmodelle. Flächendeckende Lokalisierung von Neukundenpotenzialen.

• **Concept**

Erarbeitung von Marketingstrategien für eine effiziente und erfolgreiche Bearbeitung bestehender oder neuer Zielmärkte. Erstellung des optional wirksamen und pragmatisch umsetzbaren Channelmix für Werbung und Vertrieb.

• **Convert**

Operative Umsetzung der Maßnahmen mit eigenem Marketing Intelligence Network unter Einbezug von präferierten Dienstleistern des Auftraggebers. Auf dieser Basis führen die Maßnahmen zu mehr Business-Erfolg.

DAS MARKETING INTELLIGENCE NETWORK

Die schober marketing group GmbH ist ein Marketingservice-Unternehmen, das von der Beratung über die Konzeption bis hin zur Umsetzung einen einzigartigen Komplettservice bietet. Dabei bündeln die Bonner die über 60-jährige Kompetenz der Firmen der Schober Unternehmensgruppe in der Beschreibung von Kunden, Zielgruppen und Märkten sowie deren Online- und Offline-Bewerbung. Alle Maßnahmen werden auf dieser Basis von Beginn an konsequent auf die realen Zielgruppen und Markt-/Kundenpotenziale ausgerichtet. Das Ergebnis ist höchste Effizienz bei allen strategischen Planungen und operativen Maßnahmen für Vertrieb und Marketing. Die Umsetzung erfolgt durch ein eingespieltes und breit gefächertes Netzwerk an Spezialisten innerhalb der Schober Unternehmensgruppe sowie weitere externe Partner. Die schober marketing group unterstützt Unternehmen sowohl im B2B- wie im B2C-Bereich bei einem strategischen Marktangang sowie bei der effektiven Steuerung und Umsetzung multimedialer Markt-, Werbe- und Verkaufsmaßnahmen.

