

Bitte nehmen Sie die Treppe

Wo immer möglich bildhaft sein.

Wo Sie kein Bild in Ihrem Text finden, vergeben Sie wichtige Punkte im Kundenkopf. Entrümpeln Sie Ihre Werbetexte von bildleeren Wörtern. Das tut Allen gut.

95%

der Werbung verpufft

Ehrlichkeit währt am längsten

Ehrlichkeit siegt über Falschheit

Wenn man Ihr Produkt
haben will, können Sie Ihre
Werbung mit Kugelschreiber
auf Löschpapier schreiben.

Marketing ist das Kunstwerk

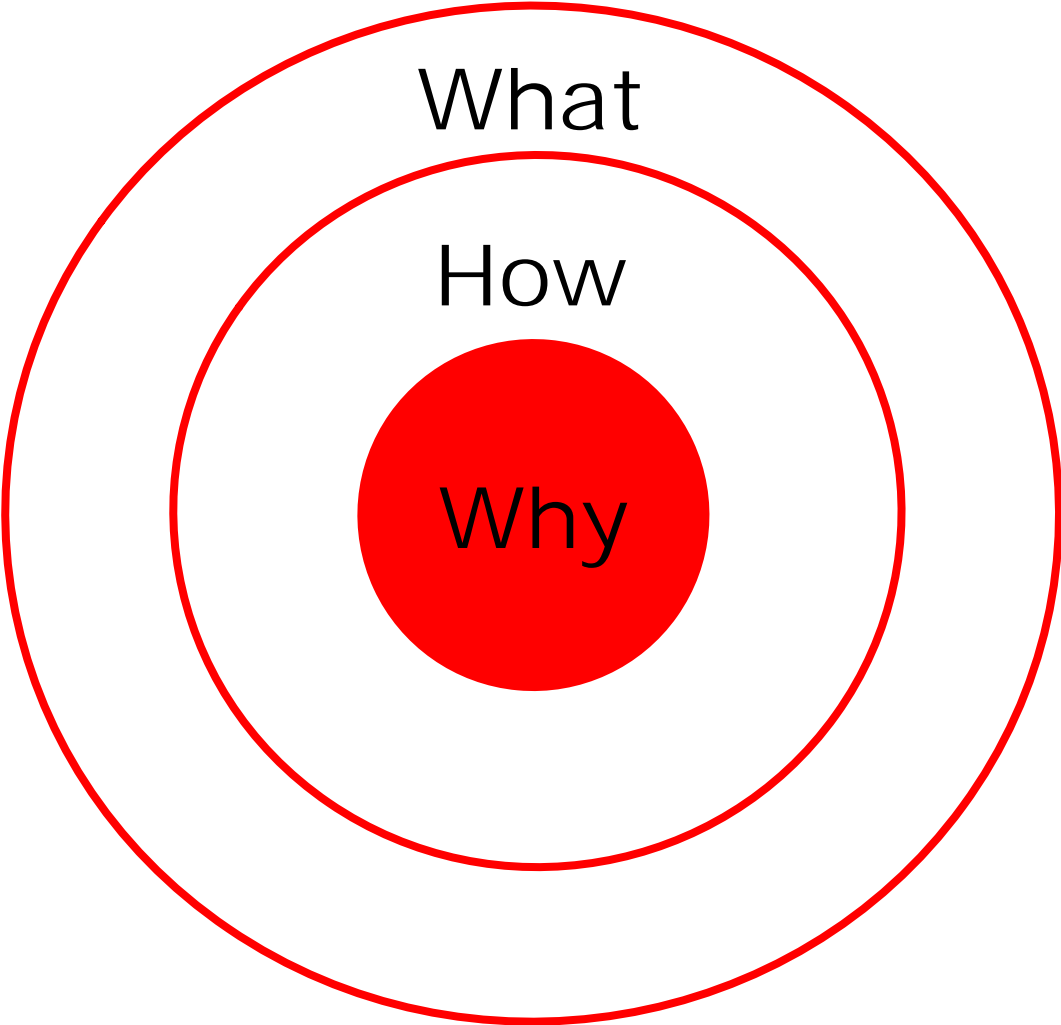
Werbung ist Handwerk

Have

Do

Be

Was ist der Kunde durch Sie? Was kann er mit Ihnen tun und erreichen? Was hat er durch Sie, was ihm ansonsten fehlen würde? Denken Sie über Ziele Ihrer Kunden nach – von ganz oberflächlich bis ganz psychologisch tiefgründig.



What

How

Why

Was Leute wollen (Werners
Liste aus dem Buch)

So wenig

Zukunft

Unser Thema

Unsere Kernaussagen

Unsere Kernkompetenz

Das Spezielle an Ihnen

Brand = Versprechen – Was ist Ihres?

Brand = Unser Haltung, Kundenbedürfnisse zu erfüllen. Bei Ihnen?

Was macht Sie aus?

Marke = Versprechen + Who the company is + Message)

GMBR

(Markenversprechen + Who the company is + Message)

Wir helfen Unternehmern, schneller in der Geschäftsentwicklung und Kundengewinnung voranzukommen: Von der Strategie bis auf den Schreibtisch Ihrer Kunden.

Uns fasziniert es, Zusammenhänge und Muster zu entdecken, WARUM ein Unternehmen erfolgreich sein wird.

Wenn Marketing, Werbung und Verkauf verknüpft sind, ist alles möglich.