

PRODUCT LAUNCH

MARKT

SWOT-, Markt- und Wettbewerbsanalyse, Vertriebsziele



KUNDE

Bedürfnisse, Druckpunkte, Gewohnheiten, Kaufverhalten, Kundenstruktur, Profil von Entscheidern



PRODUKT

Funktionen, Kundennutzen, Anwendungsbeispiele, USP, Preismodelle, Zeitplanung und potenzielle Erweiterungen



VERTRIEBS- UNTERTÜTZUNG

Sales-Kit, Angebotserstellung, Präsentationen, Schulungen bzw. Schulungsunterlagen, Sales Script für Call Center, Giveaways



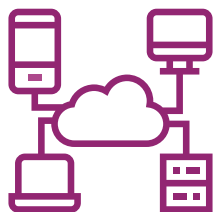
KUNDEN UND PARTNER:

Newsletter, persönliche Nachrichten



EVENTS

Messen, eigene Events, Sponsoring Events, Seminare, Vorträge bei Konferenzen, Webinaren, Präsentationskit



DIGITALES MARKETING

Integration in die Konzernwebseite und in die eigene Webseite, evtl. Erstellung Landing Page, SEO, Targeted Advertising (Suchmaschinen und Social Media), Kostenloser Test des Produkts



INTERNE KOMMUNIKATION

Intranetmeldung, Informationen zum Produkt, Broschüre oder Fact Sheet, Schulungsunterlagen, Erfolgsmeldungen, Aufbau eines Product Ambassador

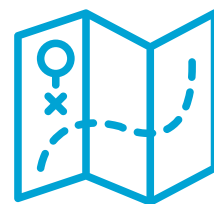
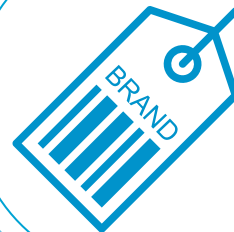
CONTENT MARKETING

Produktbezogene Content-Marketingkampagne: z.B. Blog oder Social-Media-Seite/Gruppe zum Produkt



PRODUKTBRAND

Produktname, Registrierung des Namen, Einführung in die Produktstruktur und das Design: z.B. Key Visual, Logo, Icon, Produktbeschreibung (kurz und lang), Produktpräsentation, Integration des Produkts in die Unternehmenspräsentation, Front-End Anpassung an das CI



CUSTOMER JOURNEY

Mapping, kritische Wendepunkte, Mediaplanung



KOMMUNIKATIONSPLAN

Presse: Pressemitteilung, Kommunikation vor dem Launch, Artikel in den zielgruppenrelevanten Zeitschriften, Interviews und Teilnahmen an Round-Table-Diskussionen, Updates über Erfolge, Werbung



PRINT

Unternehmens- und Produktbroschüre, Fact Sheet, Referenzen, Cases



SOCIAL MEDIA

Redaktionsplan, Befragungen, Posts, Inszenierung des Produkts, Video content