



## Kooperations-Marketing

„Wie sage ich es meinem Kunden?“ „Wie höre ich meinen Kunden?“

Mit dem Kooperations-Marketing erhalten Sie in einer Veranstaltung Antworten auf beide Fragen. Sie können Ihre neuen Produkte, Planungen und Visionen vorstellen und mit den Wünschen und Einschätzungen Ihrer Kunden abgleichen. Zugleich vernehmen Sie Ihre Kunden im Originalton. Im direkten Dialog können Sie Differenzen heraus arbeiten, hinterfragen und als Quelle der Produktentwicklung, Produktrevison und Produktgestaltung nutzen.

Moderiertes Gruppenmarketing nutzt die Erkenntnis, dass sich Einstellungen und Verhaltensweisen leichter ändern, wenn ich Vorbehalte äußern und von „Meinesgleichen“ lernen kann. Unsere Dramaturgie und Gestaltung des Gespräches öffnet den Raum für Zusammen-Denken jenseits von Verkaufshaltungen. Wir verdichten die Argumente führen und zielorientiert - ausgangsoffen das Gespräch. Wir verhelfen Ihnen zu Information, Kooperation, Vernetzung, Entwicklung und Kundenbindung durch konkretes Erleben und Beteiligung.

Sie sitzen mit Ihren Kunden(-gruppen) und/oder Zulieferern in einem Boot und navigieren durch das Meer der Möglichkeiten zum Ziel „Win-Win-Situation“.

### Firmenperspektive

- neue Veranstaltungsform
- qualitative Marktforschung im O-Ton
- praxisnah und marktgerecht
- Ideengenerierung – explizites katalysiert implizites Wissen
- durch rhythmische Wiederholung entsteht ein „wissenschaftlicher Beirat“ für die Firma
- intensive Kundenbindung durch Beteiligung

### Kundenperspektive

- Plattform für den Wissensaustausch, den persönlichen Kontakt und die Vernetzung
- Austausch von Experten-Wissen aus verschiedenen Richtungen
- Von Meinesgleichen lernen
- Verdichtet und gehaltvoll – Gesagtes wiederholt sich nicht und bleibt zugleich erhalten

Diese Vorteile rechnen sich. Die Dramaturgie, die Dauer und der Rahmen wird für Ihre Marketing-Veranstaltung individuell zusammen gestellt. Sind Sie interessiert? Für Nachfragen stehe ich gerne zur Verfügung.

*G. Klein*