

VERÄNDERUNGEN? RAUS AUS DER KOMFORTZONE?



/// DER BEGINN AM ENDE.

AUSREDEN.

ITA setzt die Ausrede richtig in Szene. Dreh- und Angelpunkt der Kampagne. Eine direkte Konfrontation macht Neugierig, reizt ein wenig, verleitet mehr erfahren zu wollen. Alle Kanäle sind eingebunden, alle vernetzt und geschickt wird nun der Kunde informiert, Vertrauen aufgebaut, ITA mit seinem neuen Unterstützungskonzept glaubhaft positioniert und nachhaltig verankert, nicht beim Entscheider allein, auch beim Team!

VERTRAUTES GESCHÄFT

Ja, es geht um den Maschinenverkauf. Keine Frage. Die Frage ist WIE und WIE nachhaltig wird ein ITA Kunde im schwierigen Transformationsprozess unterstützt? GEZIELT. UMFASSEND.



/// DRUPA TERMIN



/// RICHTUNGS-
WEISEND



/// FEHLENDE TEILE
ERGÄNZEND

/// ZIELE.



prindo. it all starts with a name.

Taschenmacherstrasse 12
23556 Luebeck, GERMANY

facebook.com/prindo
twitter.com/prindo
www.prindo.com

MESSEEINLADUNG / TERMINVEREINBARUNG

ITA SYSTEME / B2B SEGMENT

ABGRÜNDE

IDEE MULTICHANNEL KAMPAGNE


It all starts with a name

TRANSFORMATION UNTERSTÜTZEN
DIGITALDRUCK

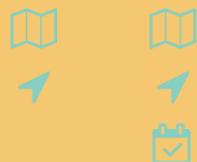
ABGRÜNDE

KONZEPT: PRINDOZ /// PRODUKTION: PRINDOZ /// INHALTE: MUCH COMMUNICATION

“Sie wollen digital drucken – wir helfen ihnen dabei” – Aber warum soll ich digital drucken? Warum etwas verändern? Selten wird so viel Kreativität im Berufsleben entwickelt wie bei der Findung von Ausreden. Gründe für Abgründe. Sie begegnen uns täglich, subtil, verschleiert, bisweilen offen formuliert. Darauf angesprochen wird selten jemand zugeben, sich in einer Ausrede zu verzetteln. Es beruhigt doch so schön das Gewissen. Als Unternehmer und Entscheider weiss man das. Hat man nach langem Ringen mit sich und seiner Unternehmenswelt die Veränderung eingeläutet, öffnen sich dennoch Abgründe. Wurde an das Team, die Mitarbeiter gedacht? Hier beginnen wir wieder von vorn. Ängste, Ausreden, scheinbar grenzenlos. ITA setzt mit seiner Kampagne genau hier an.



DATENBANK SELEKTION MAILING PURL



E-MAIL TICKETS EMAIL BUCH VERANKERN AUSWERTEN



VERÄNDERUNGEN BESTEHEN IMMER AUS 3 KOMPONENTEN. 1) SIE MÜSSEN IN DER LAGE SEIN, DIE VERÄNDERUNG UMZUSETZEN. 2) SIE MÜSSEN DIE FÄHIGKEITEN BESITZEN, DIE VERÄNDERUNG UMZUSETZEN. UND 3) SIE MÜSSEN BEREIT SEIN, ALLES DAFÜR ZU TUN, DIE VERÄNDERUNG UMZUSETZEN.

/// AM ANFANG IST DIE ANGST

PERSONALIZED MAP

PERSONALIZED GEODATA

SOCIAL SHARING

DATA QUALIFICATION

ADD TO CALENDAR

WORD OF MOUTH

TEAM SUPPORT TRANSFORM

