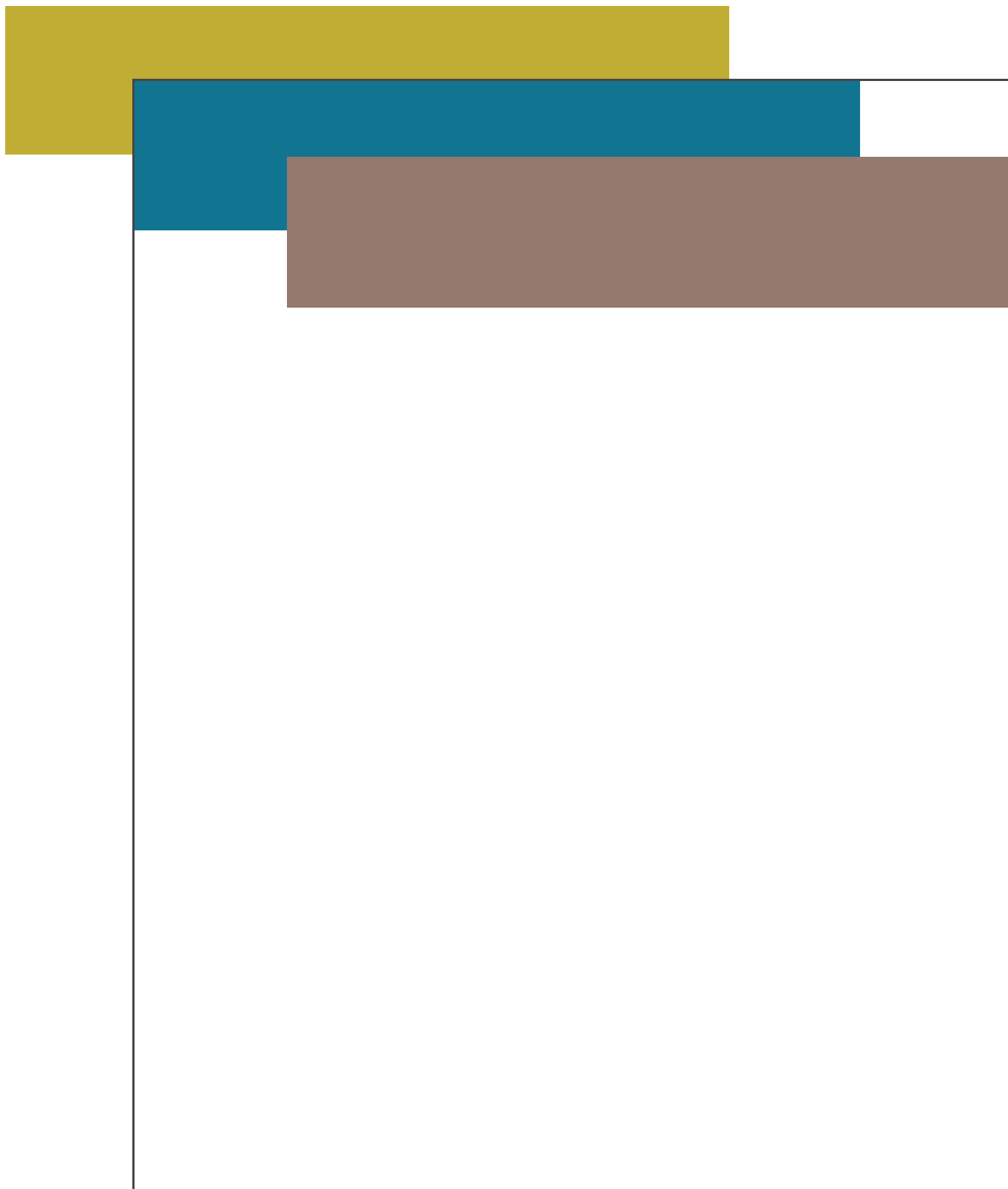


PCR

Angebot für Strategie- & Marketing-Services



Z I E L E

PRÄZISE | FOKUSSIERT | REVOLUTIONÄR

Verbesserung der digitalen Präsenz und Durchführung
Entwicklung eines responsiven, datengesteuerten Ansatzes
Organisatorische Hindernisse beseitigen, die sich negativ auf die
Marketing-Effizienz auswirken könnten
Markenwert, Reichweite und Impact je nach Segment verbessern

S T R A T E G I E

PROBLEMORIENTIERT | KREATIV ENTWICKELT | VERANTWORTLICH GEMANAGT

Die Strategie ist alles. Für uns ist Strategie viel mehr als ein visionäres Konzept. Sie entwickelt sich direkt aus den ethischen Verbindungen zu unserer Umwelt.

Unsere Strategie beginnt mit der Identifizierung und Klärung von Problemen.

Wo gibt es Verbesserungsbedarf? Wir helfen unseren Kunden, Probleme aufzuspüren, für deren Behebung sie gut aufgestellt sind. Daraufhin helfen wir ihnen, Lösungen zu entwerfen und umzusetzen.

Diesen Ansatz verfolgen wir, wenn es um Public Relations, Werbung und Geschäfte im Allgemeinen geht. Wenn wir die Welt verbessern, dann **haben wir eine Geschichte zu erzählen, die die Welt hören will.**

Wir sind davon überzeugt, dass wir verschiedene Feedback-Kanäle nutzen müssen, um uns laufend weiterentwickeln zu können. Wir verfügen über fundierte Erfahrung und beteiligen uns aktiv an Diskussionen darüber, wie sich aus reinen Daten sinnvolle Informationen ziehen lassen. Wundern Sie sich nicht, wenn Sie sich nach ein paar Monaten mit Grounded Theory, Ethnografie oder Clusteranalyse auskennen – all diese Konzepte fließen in unsere Analyse der Performance einer Kampagne mit ein.

PROBLEMORIENTIERT | KREATIV ENTWICKELT | VERANTWORTLICH GEMANAGT

PLANUNG

STRATEGISCHER PLAN

Der strategische Plan ist die Grundlage aller Marketingaktivitäten und bietet Anhaltspunkte für einen Zeitraum von 12–18 Monaten. Er bildet den Rahmen für Marketing-Entscheidungen und dient als Referenz bei der Kampagnenentwicklung. Der strategische Plan umfasst die Ziele und die Vision des Unternehmens, definiert ein detailliertes Bild der Branche, der Kunden und Interessenten und ermöglicht so die Formulierung effektiver Strategien.

AUFGABENSTELLUNG

Die „Aufgabenstellung“ ist ein Dokument, das für jedes Quartal aktualisiert wird und die Vision des strategischen Plans widerspiegelt. Darin werden aber die Zwischenergebnisse pro Quartal detaillierter definiert. So lassen sich Aufgabenlisten besser aufschlüsseln und Fristen realistischer festlegen. Damit sind die Verantwortlichkeiten geklärt und es kann gegebenenfalls eine schnelle Überarbeitung vorgenommen werden.

BERICHTERSTATTUNG

ANGEPASSTE BERICHTERSTATTUNG

Bei uns kümmern sich qualifizierte Datenwissenschaftler um die Feedback-Rohdaten. Deshalb können wir zweckmäßige Berichte ohne Schnickschnack generieren – benutzerdefiniert und mit Kennzahlen, die für die Ziele des jeweiligen Projekts relevant sind. Und wenn sich herausstellt, dass ein Aspekt irrelevant geworden ist, können wir ihn direkt überarbeiten. Wir beobachten verschiedene Feedback-Kanäle, um hilfreiche Interpretationen statt vorgefertigter Berichte zu generieren. Unser Team besteht eben aus Wissenschaftlern *und* Marketern.

STACK-CONSULTING

HubSpot Onboarding
Identifizierung technischer Optionen
Konversions-UI
Strategische CTA-Beratung
Webdesign-Beratung
Content-Angebote
Landing-Pages
Dankesseiten
Beratung zu Content-Angeboten
Workflow-Entwicklung
Content-Strategien
Entwicklung von Social-Media-Kampagnen
Kontakt-Management
Ethnografische Segmentierung
Entwicklung grundlegender Kennzahlen/Analytics

5200 USD / MONAT

DIGITALE STRATEGIE

Strategische Planung
Laufende Evaluierung von Kennzahlen
Entwicklung skalierter Kampagnen
Linkbuilding/Digitale PR
Strategische CTA-Beratung
Entwicklung von Off-Page-Optionen
On-Page-Optimierung
Keyword-Analyse
HubSpot Onboarding
Identifizierung technischer Optionen
Konversions-UI
Workflow-Entwicklung
Content-Strategien
Entwicklung von Social-Media-Kampagnen
Kontakt-Management
Ethnografische Segmentierung
Entwicklung von Analytics/Kennzahlen
Suchmaschinenstrategie
Pay-per-Click-Werbeanzeigen

8000 USD / MONAT

STRATEGISCHER PARTNER

Unternehmensberatung
Agilitätsanalyse/
Empfehlungen
Leadership-Beratung
Langfristige Strategie
Unternehmensentwicklung
Strategische CTA-Beratung
Laufende Evaluierung von Kennzahlen
Entwicklung skalierter Kampagnen
Linkbuilding/Digitale PR
Entwicklung von Off-Page-Optionen
On-Page-Optimierung
Keyword-Analyse
HubSpot Onboarding
Identifizierung technischer Optionen
Konversions-UI
Workflow-Entwicklung
Content-Strategien
Entwicklung von Social-Media-Kampagnen
Kontakt-Management
Ethnografische Segmentierung
Entwicklung von Analytics/Kennzahlen
Suchmaschinenstrategie
Pay-per-Click-Werbeanzeigen
Story-Beratung
Medienreichweite
Gäste-Blogging

12500 USD / MONAT