

Pressemitteilung

Reutlingen, 22. Juli 2008

Motive-Werte-Typen-Cockpit von Customer Portraiting® Kunden auf Knopfdruck verführen – schnelle Hilfe für Werber und Verkäufer

Das Online-Tool „MWT-Cockpit“ liefert Ideen für die typgerechte Kundenansprache. Werte nach Kundentypen, Geschlecht, Alter und vielem mehr erleichtern es Werbern und Verkäufern, einen Logenplatz in den Köpfen der begehrten Kunden zu bekommen. Zusätzlich können auf der „Zaubertafel für Texter“ persönlichkeitsorientierte Claims und Slogans entwickelt werden. Auch eine kostenlose und ungewöhnliche Bilderdatenbank trägt dazu bei, im drängenden Alltag schnell mehr starke Ideen und Konzepte zu produzieren. Ein paar Möglichkeiten mehr, die das Leben eines geplagten Berufsverführers schöner und leichter machen.

Die Gesellschaft MittelstandsBegleitung Reutlingen (GMBR) hat in ihrem Geschäftsbereich Customer Portraiting®, dem 1. Zentrum für Neuromarketing in Reutlingen, ein Online-Werkzeug für Marketingfachleute geschaffen, mit dem Zielgruppen analysiert werden können. Die Datenbank gibt auch Aufschluss darüber, was die jeweiligen Kunden des Users bewegt, welches ihre Motive sind und was sie gerne hören, sehen oder fühlen. Ganz praktische Hilfestellung für Werbetexte gibt es z.B. in den Kategorien „Verben“ oder „Slogans“. Selektionen nach zahlreichen Dimensionen stellen sicher, dass jeder User seine Zielgruppe wieder findet.

Ein weiteres Highlight ist die „Zaubertafel für Texter“. Hier können mit einer treffenden Emotionalität in der Sprache Slogans, Claims oder sonstige knackige Sprüche erstellt werden. Eine kostenlose Bilderdatenbank bietet darüber hinaus eine ständig wachsende Anzahl an Motiven und Schnappschüssen zum Download für jegliche Werbezwecke.

Die GMBR, ein junges Unternehmen, das 2004 von der Hochschule Reutlingen ausgegründet wurde, entwickelte mit Customer Portraiting® eine Lösung speziell für Marketing, Werbung und Vertrieb, welche die Neurowissenschaft, die moderne Psychologie, Kundentypologie und NLP für die Sicht auf Kunden und Zielgruppen integriert. Durch die Verknüpfung von Wissenschaft, Marketingtheorie und Kunst hat das Team seine Vision formuliert: wissen, was Menschen bewegt. Es ist die Suche nach der großen Glaskugel, um Kundenwünsche und Werbeerfolg vorhersagen zu können.

Kaufentscheidungen werden systematisch auf die verschiedensten Werte und Motive zurückgeführt, die für Kunden subjektiv und emotional eine Rolle spielen. Auf dieser Basis formuliert Customer Portraiting® Lösungen für die Kommunikation mit jeder Art von Kunden. Das Wissen kann z.B. bei Werbekonzepten, im Verkaufsgespräch, im Key-Account-Management, bei der Markenentwicklung, bei der Positionierung oder bei Werbetexten zur Unterstützung eingesetzt werden.

Zum Motive-Werte-Typen-Cockpit: <http://www.customer-portraiting.de/mwt>

Ihr Test-Login: demo/demo

Pressekontakt:

Gesellschaft MittelstandsBegleitung Reutlingen

Geschäftsbereich Customer Portraiting

Thorsten Ströher

Tel. 07121/20389-10

Email t.stroeher@gmbr.de

www.customer-portraiting.de

Die Gesellschaft MittelstandsBegleitung Reutlingen (GMBR) unterstützt mittelständische Unternehmen bei Marketing und Vertrieb. Im Mittelpunkt stehen die Gewinnung von neuen Kunden, die Realisierung von Konzepten und Maßnahmen im Marketing sowie die Stärkung von Vertriebs- und Verkaufsprozessen. Marketing-Kreative, Vertriebsexperten und Vertriebs-Controller arbeiten gemeinsam an Lösungen und deren Umsetzung im Markt.
www.gmbr.de