

Standortmarketing



Wettbewerbs- und Marktanalyse

Vorsprung ist immer nur Wettbewerbsvorsprung.
Der Blick von außen hilft, den Blick von innen zu schärfen.

Wie unterstützt **GRUPPE DREI**?

- neutrale Wettbewerbsanalyse
- Markt- und Zielgruppendefinition
- Kommunikationsarchitektur



Markenpositionierung

Marke ist eine Sache des menschlichen Gehirns,
nicht der Konsumgüterindustrie.
Marke verbindet Werte zwischen dem Hersteller
und seinem Kunden.

Wie unterstützt **GRUPPE DREI**?

- vom Markenkern zur Gestaltwahrnehmung
- Marke ist Macht
- strategische Markenführung



Werte und Kommunikation

Werte statt Nutzen! Von der Nutzenargumentation
zur wertvollen Inszenierung.
Investitionsgüter Made in Germany.

Wie unterstützt **GRUPPE DREI**?

- Grundlagen der Wahrnehmungspsychologie
- Ausrichtung der Marketingstrategie
- strategische Kommunikation

GRUPPE DREI®

Chancen für Branchen, Programme für die Zukunft!
Fordern Sie Ihren gedruckten Themenflyer an oder nutzen Sie
unsere Download-Möglichkeit unter www.gruppedrei.com



Vertriebschulungen
Verkaufsexpertise
Presales / After sales



Investitionsgütermarketing
Markenpositionierung
Unternehmenskommunikation



Handelssmarketing
Konsumentenpsychologie
POS / POP



Destinationmarketing
Tourismuswerbung
Management



Eye Tracking
Fokusgruppen
Qualitative Interviews



Messe-Gestaltung
Product Placement
Marketinglebenszyklus

GRUPPE DREI®

STANDORTMARKETING

GRUPPE DREI®

STANDORTMARKETING

GRUPPE DREI® GmbH

Robert-Bosch-Straße 9
D-78048 VS-Villingen

Telefon +49 (0) 7721 8421-0
Telefax +49 (0) 7721 8421-33

info@gruppedrei.com
www.gruppedrei.com

Hegau-Tower
Maggistraße 5
D-78224 Singen am Hohentwiel

Telefon +49 (0) 7731 1481-6600
Telefax +49 (0) 7731 1481-6603

bodensee@gruppedrei.com
www.gruppedrei.com



STANDORTMARKETING
REGIONALMARKETING
BÜRGERBETEILIGUNG



Mitglied GWA



Alles verändert sich

Städte und Gemeinden verändern sich auch in Deutschland stärker als jemals erwartet. Der ländliche Raum verliert auf breiter Front gegen die Metropolregionen: Bildungswanderung, Demografie und Fachkräftemangel machen ihm schwer zu schaffen.

Und doch geht es nicht allen Klein- und Mittelstädten, ländlichen Räumen und Dörfern gleich. Manche haben die Entwicklungen frühzeitig erkannt und gegengesteuert, andere lebten lange Jahre noch vom Prinzip Hoffnung. Inzwischen sind in Deutschland längst nicht nur die östlichen Bundesländer betroffen, auch im Westen der Republik entleeren sich teilweise ganze Regionen.

Allerdings gibt es interessante Widersprüche: Mit der Volatilität unseres Alltags vergrößert sich das Sehnsuchtsprofil nach Heimat, Überschaubarkeit und eigener Gestaltungsmöglichkeit. Der Traum vom Leben auf dem Lande bewegt die Fantasie vieler Menschen. Auf der Suche nach dem Echten, Schönen, Wahren könnten ländlich strukturierte Gebiete im besten Sinne des Begriffes wieder Heimat werden. Wie das aber geht, wie Attraktivität im Sinne moderner Erwartungshaltungen einer Individualgesellschaft geschaffen und schließlich strategisch angepackt werden kann, ist oftmals nicht bekannt.

Blick nach vorn

Attraktivierung ist das eine, zeitgemäße Kommunikation darüber ist das andere. Standortmarketing bedeutet nicht die Modernisierung des Logos! Standortmarketing ist ein Managementprinzip und bedeutet die Ausrichtung des Standortes an den Bedürfnissen des Marktes.

Für Kommunalverwaltungen stehen solchen Themen immer Kosten gegenüber. Klar ist aber: Bei all jenen Kommunen und Regionen, wo Schrumpfung zum Prinzip geworden ist, sind die Kosten um ein Vielfaches höher. Auch in Deutschland sehen integrierte Stadtentwicklungsprogramme immer öfter Rückbaumaßnahmen vor. Verwahrlosungssemiotik und Leerstände wirken sich verheerend aus!

Standortmarketing gehört im Grunde zum nachhaltigen Pflichtprogramm für Kommunen und Regionen. Vorwärtsentwicklung bedeutet immer Dynamik und Wachstum!

Lösungen

GRUPPE DREI bringt Vorsprung in Ihren Standort.

- Analyse der Standortemotion sowie deren Entwicklungspotenzial
- Aufbereitung der Alleinstellung zu vermarktaren Inhalten
- Qualifizieren der kommunalen Protagonisten im Sinne der erarbeiteten Markenaura
- Verbindliche Standortmarketingvorgaben für fünf bzw. 10 Jahre bezüglich relevanter Gruppen
- Aktive Kommunikationsmaßnahmen und deren konkrete Umsetzung im modernen Medienmix

Unsere Standortmarketing-Prozesse begleiten wir in der Regel zwei bis drei Jahre. Nahezu immer moderieren wir diese mit Bürgerbeteiligung. Unser Ziel ist, uns nach dieser Zeit überflüssig zu machen, weil die Kommune so aufgestellt ist, dass sie in Eigenregie erfolgreich weiterarbeiten kann.