

IHRE
MARKE
WERTVOLLER



ANSPRUCH

Märkte strategisch erschließen!

Unkonventionell – mit unserer außergewöhnlichen **Netzwerk-Kompetenz**.

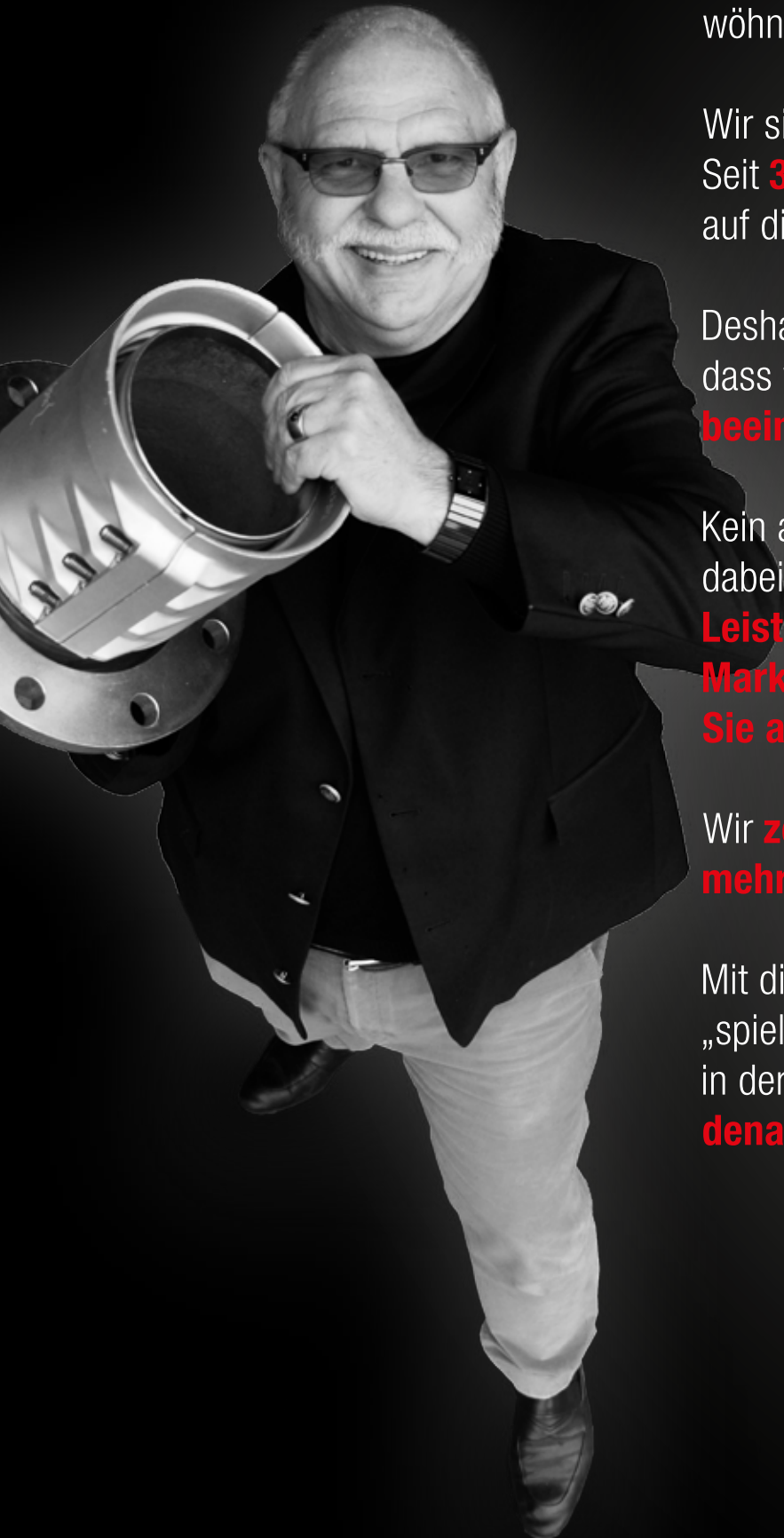
Wir sind wie Sie **Spezialisten**.
Seit **33** Jahren. Ausgerichtet ausschließlich auf die Bereiche **Bau** und **Industrie**.

Deshalb trauen wir uns auch zu sagen, dass wir mit unserer Kompetenz **Märkte beeinflussen**.

Kein anderes Medium dokumentiert dabei so **glaubwürdig Ihre MEHRWERT-Leistung** wie unser **REFERENZ-Marketing**. Wir lassen **andere sagen**, dass **Sie außergewöhnlich** sind.

Wir **zeigen**, was **Sie** und **Ihre Kunden mehr können**. Im Detail und mit „Nase“.

Mit dieser **Nutzendokumentation** „spielen unsere Kunden seit vielen Jahren in der **Champions-League**“ der **Neukundenakquisition**.



MEHRWERT

Anders als andere!

Viele reden von Ihrer MEHRWERT-Leistung. Von mehr als ...
Aber was ist für jeden von uns denn MEHRWERT? Geht es dabei nur um Profit, Marge, Vorteil? Oder geht es vielmehr um **WERTE**, die wir schmerzlich vermissen, weil sie zusehends aus unserer Gesellschaft **verschwinden**?

Die negativen „Offenbarungen“ der letzten Jahre, vom **ADAC über die Deutsche Bank bis hin zu Boch und VW** (und das sind nur die Spitzen des Eisberges!), zeigen, dass alle – **auf dem Papier** – hinterlegten Leistungen und **Versprechen** mitsamt der großen Marken **nichts wert sind**, wenn das **Vertrauen missbraucht** wird.

Die Grundlage bleibt nun einmal **Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Berechenbarkeit**. Nur daraus entsteht ein echtes Gefühl des **Vertrauens**. Entsteht **Glaubwürdigkeit**.

Märkte strategisch anpacken heißt, MEHRWERT nicht durch „viel versprechen“, sondern durch „**viel halten**“ beim **Kunden** zu verankern. Mit **Mitarbeitern**, die verstehen, dass diese **Werte** für sie selbst und das Unternehmen, die Marke, von **existentieller Bedeutung** sind.

Wie sich am **Beispiel VW** immer mehr zeigt.



Mehrwert–Strategie

**Welche Märkte
wollen Sie
anpacken?**

www.ikbt.de

Louis Schnabl

+49 173 9767143

louis.schnabl@ikbt.de

