

## Meta-Marketing für Mittelständler

03.11.2008, 18:47 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Company: SISA-WIRTSCHAFTSINNOVATION*

---

Aufgrund des enormen Marktdrucks haben sich die Einführungszeiten für die Marktplatzierung von Produkten und Dienstleistungen dramatisch verkürzt. Die Folge: Marketingstrategien, die auf längerfristige Umsetzungsintervalle setzen sind zum Scheitern verurteilt. Die SISA-WIRTSCHAFTSINNOVATION hat für eine schnelle, gezielte und gleichzeitig nachhaltige Absatzförderung das Meta-Marketing eingeführt. Die Stärke des Meta-Marketing beruht auf multiple Kommunikations- und Verkaufsförderungselemente die, ähnlich dem Guerillia-Marketing, Maßnahmen beinhalten, die auch mit einem mittelständischen Etatvolumen realisiert werden können. Dabei überschreitet das SISA-Meta-Marketing, die starren Schulbuchgrenzen bisheriger Marketingvorstellungen. Erfolgreiche Vertriebler und ein expandierendes (Neu-) Kundengeschäft sind die wesentlichen Säulen auf denen der Erfolg eines Unternehmens steht. Für die Vertrieblerschulung bietet SISA-WIRTSCHAFTSINNOVATION seit vielen Jahren nachhaltiges Personal-Training an. Für die Kunden- und Neukundenansprache eines Unternehmens hat die SISA-WIRTSCHAFTSINNOVATION, auf der Grundlage von Marktstudien, Evaluation der ökonomischen Marktentwicklung und Fallanalysen, das SISA-Meta-Marketing entwickelt. Im wesentlichen basiert das SISA-Meta-Marketing auf der synergetischen Vernetzung aller In- und Out-House-Resources eines Unternehmens. Völlig unabhängig von dessen Größe und aktueller wirtschaftlicher Situation. Voraussetzung für die erfolgreiche Umsetzung der Meta-Marketing-Maßnahmen ist die enge konzeptionelle Zusammenarbeit zwischen Kunden und Agentur. Die Umsetzung erfolgt in drei Schritten: Konzeption und Innovation; Kommunikation und Motivation, Transformation und Produktion. Der durchschnittliche Zeitraum für die Umsetzungsdauer, einer Meta-Marketing-Realisierung, beträgt pro Arbeitsschritt in der Regel vier Monate.

### Portrait

Das synergetische Leistungsspektrum der SISA basiert auf den Schwerpunkten: Management, Marketing und Marktkommunikation.

Im Managementbereich bietet SISA Personal-Training, Vertriebspartner-, Personal-Rekrutierung und Personal-Coaching für Führungskräfte und Mitarbeiter deutscher und internationaler Wirtschaftsunternehmen, Assekuranzen und Finanzdienstleister an. Die Schulungsschwerpunkte werden auf die Kundenanforderungen konsequent zugeschnitten und bleiben nicht auf einzelne Module beschränkt. Dabei kommen Synergieeffekte der Syntegrations-Methodik und des klassischen Trainings zur effektiven Entfaltung.

Im Mittelpunkt der Marketingleistungen steht die effiziente Verkaufsförderung. Hierbei setzt SISA auf die innovative konzeptionelle Entwicklung und Durchführung zur Marktplatzierung und Absatzsteigerung ihrer Kunden. Dabei werden die Wege des klassischen Marketings bis hin zum Guerillia- und Chosse-Marketings beschränkt. Hierbei werden innovative, von der SISA entwickelte Verkaufsförderungs- und Marktstrategien kunden- und produktspezifisch, absatzfördernd, umgesetzt.

Die Welt der Marktkommunikation eröffnet SISA seinen Kunden über die klassischen und grauen Medien sowie über die spezifische Umsetzung der SISA Markt- und Marketingstrategie. Ein synergetisches Zusammenspiel von öffentlichkeitswirksamen, analytischen, strategischen, media- und marktorientierten SISA-typischen Maßnahmen. Im

Mittelpunkt steht die innovative Positionierung des Auftraggebers, seiner Produkte und Visionen gegenüber jedem Dritten.

---

News-ID: 256347 • Views: 1039 (Stand: 11.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/256347/Meta-Marketing-fuer-Mittelstaendler.html>