

Full Service mit Wiedererkennungswert

13.09.2011, 17:54 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Die Drei! Werbeagentur GmbH & Co. KG*

Presseagentur: *Die Drei! Werbeagentur GmbH & Co. KG*



Barlage, Die Drei! Werbeagentur, Full Service Agentur

Wie Werbung Industriegüter einzigartig macht und was Full Service für B2B-Produkte leisten muss.

Die Unique Selling Proposition, kurz USP, gilt schon lange als Dreh- und Angelpunkt, wenn es um die erfolgreiche Werbung für Konsumgüter geht. Doch auch bei der Werbung für Industriegüter spielt das Alleinstellungsmerkmal des zu bewerbenden Produkts oder der angebotenen Leistung eine tragende Rolle.

Industriegüter – ob aus dem Produkt-, Anlagen-, System- oder Zuliefergeschäft – konfrontieren Werbe- und Marketing-Agenturen zumeist mit komplexeren Thematiken als Produkte für Endkonsumenten. Für B2B-Unternehmen ist es deshalb besonders wichtig, auf eine Agentur zu setzen, mit der die fachbezogene Kommunikation auf Augenhöhe gelingt. Nur die Werber, die komplexe technische Zusammenhänge begreifen, können diese auch überzeugend vermitteln.

Full Service für B2B

Als spezialisierte Full-Service-Agentur für erklärungsbedürftige Produkte aus Industrie und Technik hat sich die Osnabrücker Werbeagentur Die Drei! seit über 16 Jahren am Markt etabliert. Volker Weitkamp, Die Drei! Geschäftsführer, erklärt, worauf es bei Full Service für Business-to-Business-Kunden ankommt: „Auch Produkte oder Dienstleistungen, die in der Industrie zur Anwendung kommen, müssen sich an Menschen richten und müssen diese Menschen auf eine Art ansprechen, die diese von ihnen überzeugt. Die entscheidenden Faktoren hier sind gute Argumente in Form eines starken Alleinstellungsmerkmals, Verständlichkeit auf allen Ebenen der Kommunikation und ein hoher Wiedererkennungswert. Unser Agentur-Leitsatz ‚Wir machen Kompliziertes einfach‘ bedeutet für uns auch, für jeden Anbieter und jedes Produkt eine visuell wie inhaltlich einprägsame Identität zu schaffen, die beide von der

Konkurrenz abhebt.“

Industriewerbung: ein Beispiel aus der Praxis

Die Barlage GmbH ist ein klassisches Beispiel für einen Industriegüter-Anbieter, der den Wert von angebotsspezifischer Werbung für die gelungene Vermarktung seiner Produkte erkannt hat. Als Konstrukteur und Produzent überdimensionaler Schweißkonstruktionen fährt der Sonderapparatebauer aus Haselünne im Wortsinne schweres Gerät auf, das es zur erfolgreichen Vermarktung ansprechend zu verpacken gilt.

Als neue Leadagentur hat sich Barlage deshalb für die Full-Service-Agentur Die Drei! entschieden. Mit dem ersten gemeinsamen Projekt, der kompletten Überarbeitung des Barlage Corporate Designs, wurde sogleich der Grundstein für einen einzigartigen Auftritt des expandierenden Unternehmens gelegt. Das modernisierte CD für Barlage erlaubt dabei nicht nur aktuell, sondern auch zukünftig die Integration neuer Teilbereiche und verbundener Unternehmen.

Mit einem innovativen Tool unterstützt Die Drei! außerdem die Barlage Vertriebler in ihrer täglichen Arbeit. Das benutzerfreundliche Online-Werkzeug ermöglicht den unkomplizierten Versand von Info-Material, um zeitnah an neue Kontakte anzuknüpfen. Bei allen Projekten gilt auch hier die Prämisse: Verständlichkeit und ein nachhaltiger Wiedererkennungswert stabilisieren den Markterfolg und erhöhen die Aufmerksamkeit potenzieller Neukunden für das Unternehmen.

Portrait

Bei der Werbeagentur Die Drei!, die Anfang 2010 ihr 15-jähriges Bestehen feierte, kümmern sich neben dem geschäftsführenden Gesellschafter Volker Weitkamp zwölf feste Mitarbeiter und ein gut organisierter Pool von Spezialisten und Freelancern um die Kunden. Seine Stärke sieht das Die Drei! Team besonders in der Vermarktung erklärungsbedürftiger Produkte. „Wir machen Kompliziertes einfach!“ ist das Credo, nach dem bei Die Drei! gearbeitet und geworben wird. Insbesondere Kunden aus dem technischen Bereich mit erklärungsbedürftigen Produkten wissen dies zu schätzen.

News-ID: 570119 • Views: 720 (Stand: 29.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/570119/Full-Service-mit-Wiedererkennungswert.html>