

Neue Werbeagentur für Essen

25.06.2013, 12:58 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Werbeagentur Wengenroth & Partner*

Die Aufgaben einer Werbeagentur

Werbeagenturen können durchaus nicht nur eine Aufgabe übernehmen. Beginnend bei Markt-Analysen über die strategische Planung und Konzeption von Werbekampagnen bis hin zu der Realisierung von Werbemaßnahmen sind die Aufgaben sehr weit gefächert. Die Mitarbeiter solcher Agenturen müssen sich in den Kunden hineinversetzen können und herausfinden, was für dessen Unternehmen die beste Reklame wäre. Auch Analyse und Kontrolle der Werbewirkung wird übernommen. Es wird heutzutage immer häufiger auf erfahrene Werbeunternehmen zurückgegriffen, da diese die nötige Kompetenz erbringen, die für die erfolgreiche Durchführung einer Kampagne benötigt wird. Sie müssen sich dem ständigen Wandel des Marktes anpassen, um immer einen aktuellen Konzept vorbereiten zu können.

Die Vorteile einer Werbeagentur

Werbeagenturen verfügen über das Wissen und die Erfahrung in der Werbebranche. Sie kennen sich aus mit der Planung, mit kreativem schreiben und Gestalten von Texten, Grafiken, Flyern und Ähnlichem. Eine der wichtigsten Dinge auf diesem Gebiet sind die Kontakte der Agenturen. Das so genannte Networking bedeutet, dass ein Werbeunternehmen über einige hilfreiche Kontakte verfügt, wie Fotografen und Medienunternehmen. Ein weiterer Vorteil ist, dass Werbeagenturen sich darauf verstehen, die Maßnahmen auf die Zielgruppen anzupassen und nicht in das Klischee der Betriebsblindheit verfallen und somit Ihr Produkt auf das immer gleiche Kundenspektrum auszulegen. Des Weiteren sind spezielle Werbeunternehmen wesentlich schneller im gestalten von Logos und Texten und bringen auch eigene Ideen in die möglicherweise veralteten bisherigen Werbemaßnahmen. Letztendlich messen Werbeagenturen den Erfolg der Werbekampagne in Wettbewerben und können so verfolgen, wie das Projekt ankommt oder was eventuell verbessert werden soll.

Above the line und Below the line

„Above the line“ nutzt die großflächigen und auffälligen Massenmedien, um Marken zu verkaufen und die Zielgruppe zu finden. Diese Form der Werbung ist sehr effektiv, da eine große Zahl Menschen sie wahrnehmen und sich darunter die Zielgruppe befindet. ATL nutzt hauptsächlich Medien, wie TV, Radio, Printmedien und Werbebanner im Internet. Durch die große Reichweite dieser Werbeform ist sie sehr begehrt und wird häufig genutzt. „Below the line“ ist sehr unkonventionell und ist die direkte Form von Marketingkommunikation. Hier wird die direkte Zielgruppe angesprochen. Mittlerweile gehört auch die Suchmaschinenoptimierung dazu.

Die Werbeagentur Wengenroth & Partner

Die Unternehmensberatung Wengenroth & Partner mit Sitz in Essen ist spezialisiert auf die Bereiche Suchmaschinenoptimierung, Suchmaschinenwerbung und Online Marketing. Zu den Kunden zählen sich kleine und mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum. Mit insgesamt über 500 positiven Referenzen, zahlreichen Auszeichnungen und Kooperationen, konnte Wengenroth & Partner ein beachtliches Renommee erlangen.
Interview mit Winfried Wengenroth

WUP: Warum sind Sie in die Werbebranche eingestiegen?

Herr Wengenroth: Ich habe eine kaufmännische Ausbildung gemacht und relativ schnell gemerkt, dass mich das nicht voll und ganz auslastet. Dann habe ich mich dazu entschlossen, ein Bwl-Studium zu machen und bin dadurch zum Marketing gekommen. Ich hatte einen sehr tollen Professor, der es geschafft hat in mir die Leidenschaft für Marketing zu wecken. Ich habe während der Studienzeit einige Praktika in diesem Bereich gemacht und für mich war klar: Vertrieb und Marketing kann ich sehr gut, es macht mir Spaß, da möchte ich weiter drin arbeiten. Dann habe ich nach dem Studium in großen und namenhaften Firmen der Konsumgüterindustrie gearbeitet und bin im Jahr 2009 zum Online-Marketing gekommen, war sofort verliebt und habe wiederum in einer großen Firma gearbeitet, um den Bereich des Online-Marketings besser kennen zu lernen. Es gibt einfach Sachen, die machen so viel Spaß, dass man darüber

nachdenkt, sich damit eventuell selbstständig machen kann. Somit habe ich mich mit Suchmaschinenoptimierung auseinandergesetzt und mich wirklich selbstständig gemacht. Wengenroth & Partner gibt es jetzt seit fünf Jahren, wir sind gut in unserem Job und ich denke das war die richtige Entscheidung.

WUP: Was fasziniert Sie daran?

Herr Wengenroth: Es ist schön, die Möglichkeit zu haben durch Marketing den Unternehmenserfolg des jeweiligen Kunden zu verbessern. Von unseren Kunden positives Feedback zu bekommen, dass er durch unsere Arbeit eine deutliche Verbesserung feststellen konnte, sei es Neukundengewinnung oder neue Aufträge, ist eine unglaublich schöne Bestätigung unserer geleisteten Arbeit.

WUP: Es gibt in Essen einige Werbeagenturen. Was hebt Sie von den anderen ab?

Herr Wengenroth: Es gibt in der Tat einige Werbeagenturen in Essen, die auch tolle Arbeit leisten. Diese gehen allerdings in eine andere Richtung, beispielsweise ins Kommunikationsdesign oder die Mediengestaltung. Wir hingegen sind nicht nur eine Werbeagentur in sondern speziell FÜR Essen. Das heißt, wir bieten kleinen und mittelständigen Unternehmen günstig professionelles Online-Marketing an und ermöglichen unseren Kunden durch Suchmaschinenoptimierung eine bessere Auffindbarkeit. So ist es auch bei unserer eigenen Domain werbeagenturessen.eu der Fall, die in Google hervorragend gefunden wird.

WUP: Was sind die häufigsten Fehler, die aus Ihrer Sicht gemacht werden?

Herr Wengenroth: Wenn eine Firma gar kein Marketing betreibt! Es gibt heutzutage in der Welt der Wirtschaft sehr viele Spezialisten in sämtlichen Berufsfeldern, beispielsweise spezialisierte Zahnärzte. Diese wissen nicht, wie wichtig Marketing für sie selber ist und benötigen einen Dienstleister, der die Ahnung davon hat und professionell für Marketing und Werbung zuständig ist. Da es hier in Essen viele Werbeagenturen gibt, wollen wir eine kleine Lücke schließen, indem wir kleinen und mittelständigen Spezialisten günstige Marketingprodukte anzubieten, die sie für sich nutzen können und dadurch einen größeren Unternehmenserfolg haben. Vor allem ist Marketing nicht nur Werbung. Marketing ist der Gesamtbegriff "Wie vermarkte ich etwas". Es beantwortet die Frage in welchem Budget man für seinen Kunden die bestmöglichen Ergebnisse erzielt. Eine gute Werbung hingegen zeichnet sich aus, dass sie wirkt. Wir haben schon über 500 mal bewiesen, dass wir das können, auch wenn wir nicht aus Essen kommen.

WUP: Kann auch eine schlechte Werbekampagne viel verkaufen?

Herr Wengenroth: Auch schlechte Werbung kann in dem Sinne gut sein, wenn sie haften bleibt. Wenn sie beim Konsumenten dennoch bewirkt, dass er das umworbene Produkt kauft. Es gibt eine Vielzahl von schlechten Werbungen, die sehr werbewirksam waren, weil sie zu einem Kauf verführt haben. Gutes Marketing ist, wenn man sich von Anfang an strategisch zurechtlegt, wie man sich als Unternehmen positionieren möchte. Im operativen Bereich ist geht es darum, wie man seine Ziele umsetzt, dazu gehört auch wie man welche Werbemaßnahme gestaltet. Auch wichtig ist zu überdenken, wie man als Unternehmen mit seinen Kunden kommuniziert, wie sind die Abläufe der Zielerreichung organisiert, damit alles so verläuft, wie man sich das vorstellt.

WUP: Wie beurteilen Sie die Übergänge zwischen traditioneller Werbung und Online-Werbung?

Herr Wengenroth: Wenn man Marketing derart vergleichen will gibt es klassische Maßnahmen sowie die modernen. Zu Online-Marketing lassen sich wunderbar klassische Mittel ergänzen. Seit ungefähr 15 Jahren haben wir das Internet und somit viel mehr Möglichkeiten ein Unternehmen bekannt zu machen. In dieser Zeit hat sich die Werbewelt extrem verändert. Das Internet ermöglicht es einem regionalen Dienstleister globale Kunden zu gewinnen. Durch gut durchdachtes, intelligentes und professionell aufgesetztes Online-Marketing kann man auf eine sehr viel kostengünstigere Art und Weise arbeiten. Kosten für Messerstände, Briefe drucken lassen und verschicken fallen dabei weg.

WUP: Was ist wirksamer in der Werbung? Wiederholen oder überraschen?

Herr Wengenroth: Da gibt es ganz unterschiedliche Ansätze. Es gibt Werbeunternehmen, die seit 30 Jahren immer

wieder dieselbe Werbung fahren. In diesem Bereich gibt es allerdings nie den einzig richtigen goldenen Weg, sondern es ist immer eine Art "Trial and Error". Dadurch dass wir schon sehr viele ‚Trials‘ hatten, haben wir sehr wenige ‚Errors‘. Wir haben ein gutes Feingefühl und die gewisse Sensibilität, die von Nöten ist, um einen erfolgreichen Marketingplan zu antizipieren. Wir wissen schon welche Werbung erfolgreich sein könnte und am besten zu dem jeweiligen Kunden passt. Es gibt Branchen bei denen wir wissen, dass eine Kampagne über zehn Jahre geht, es gibt welche, bei denen das Konzept mehrmals geändert und neu konzipiert werden muss.

WUP: Vielen Dank!

Kontakt

Wengenroth & Partner
Königstraße 7
30175 Hannover

0511 - 45 01 37 385
info@wengenroth-und-partner.de
www.werbeagenturessen.de

Portrait

Als Agentur für Webdesign aus Hannover sind wir mit unserem Portal www.webdesignerhannover.com Ihr idealer Partner vor Ort, um Ihre Wünsche vom günstigen bis hochwertigen Webdesign zu realisieren. Wir wollen Ihr Ansprechpartner Nr. 1 in Hannover sein, denn wenn Sie ein neues Webdesign benötigen, soll es doch auch was "bringen", oder? Geben Sie uns bitte die Chance, Sie von unseren Kompetenzen im Webdesign und unseren Referenzen aus Hannover zu überzeugen.

News-ID: 729211 • Views: 1115 (Stand: 31.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/729211/Neue-Werbeagentur-fuer-Essen.html>