

Kundenbindung – richtig betont

07.03.2014, 18:29 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *modus_music*

Presseagentur: *modus_vm GmbH & Co. KG*



Beispiel für ein individuelles Album

Die modus_vm Unternehmensberatung für modulares Marketing will mittelständischen Unternehmen verstärkt bei der Kundenbindung helfen.

Dazu nutzten die Macher Ingo Vögele und Martin Marotz ihren neuen Unternehmensbereichs modus_music, der individuell gestaltete Musik-CDs als lange wirksames Werbegeschenk produziert. Egal ob für Kunden, Mitarbeiter oder Geschäftspartner. Schon ein altes Sprichwort besagt: "kleine Geschenke erhalten die Freundschaft" - und Werbegeschenke in Form von eigens produzierten Liedern wirft kein Kunde weg, sind sich die Stuttgarter Unternehmensberater sicher. Das soll die Langzeitwirkung der Werbebotschaft garantiert.

Insgesamt stehen mehr als 60 zum Teil ungewöhnlich interpretierte Hits zur Verfügung. Die Stilrichtungen reichen von Lounge über Pop und Rock bis hin zu Country und Blues.

Das gesamte Repertoire bieten die Unternehmensberater Geschäftsleuten zusätzlich auch live an. Als Einsatzgebiete dafür nennen sie Messeevents, Firmenjubiläen oder Weihnachtsfeiern. Um die Songs zu produzieren, kooperiert modus_vm mit dem Stuttgarter Musiker SINA, der die Songs exklusiv eingespielt hat.

Was das den mittelständischen Unternehmern bringt, erklärt Ingo Vögele von modus_vm: „Fast jeder von ihnen steht in einem intensiven Wettbewerb um seine Kunden. Viel Kreativität, Energie und Kapital fließt in die Gewinnung neuer Kunden und Zielgruppen.“, sagt er. Das sei in vielen Fällen erfolgreich und der Motor des Wachstums. „Die strategische Kultivierung der Kundenbindung vernachlässigen Unternehmen aber oft sträflich“, sagt Vögele weiter. „Dabei ist die

Pflege der Kundenloyalität wirtschaftlicher als die ständige Jagd nach neuen Kunden, nur, weil immer wieder Stammkunden verloren gehen.“

Gemeinsam mit seinem Geschäftspartner Martin Marotz will Vögele dabei helfen, Kunden zu begeistern und sie langfristig an sein Unternehmen zu binden:

„Zuerst kommt es auf die Qualität der Leistung an. Wenn die nicht stimmt, hilft alles nichts“, sagt Marotz. Die erfolgreichsten Unternehmen bieten Top-Leistungen und binden ihre Kunden emotional ein. Sie machen Kunden zu Fans. Aber: „Selbst mit guter Leistung geraten Unternehmer in unserer schnelllebigen und reizüberfluteten Zeit schnell in Vergessenheit. Viel zu schnell“, fügt Marotz an. Es gelte deshalb, langfristig positiv in Erinnerung zu bleiben und als Unternehmen mit seiner Marke eine Beziehung zu seinen Kunden zu pflegen. Das kann durch eine regelmäßige intelligente Kommunikation mit den Kunden geschehen – oder durch aus der Masse herausragende, originelle Geschenke.

Weitere Informationen unter www.modus-music.de



Hörprobe: "I Feel Good" aus der "Chillout + Lounge"-Compilation

<https://www.youtube.com/watch?v=9QdUt8ZVGv0>

Portrait

Mit dem neuen Unternehmensbereich modus_music bietet die modus_vm GmbH & Co. KG ab sofort die Lösung für emotionale Kundenbindung par excellence: Richtig geniale, mit viel Liebe gemachte Musik auf Ihrer individuell gestalteten Werbe-CD. Frei nach dem Zitat von Ludwig van Beethoven "Musik kann die Welt verändern", bietet modus_music Unternehmen jeder Größe jetzt das ideale Geschenk für Ihre Kunden, Mitarbeiter und Partner.

Zusammen mit dem Musiker, Sänger, Entertainer, Songwriter, Arrangeur und Produzenten SINA wurde ein großes Repertoire an Songs unterschiedlichster Musikrichtungen zusammengestellt. SINA ist ein fantastischer Musiker und hat seine Gitarre, Stimme und alle anderen Instrumente – samt Mischpult – meisterhaft im Griff. Sein schier grenzenloses Repertoire bestimmt den Groove und seine weiche bis rauchige Stimme öffnet Herz und Seele.

Um die Exklusivität dieser Werbegeschenke zu gewährleisten, bietet modus_music ausschließlich Musik an, die von SINA (mit verschiedenen Gastmusikern und unter verschiedenen Besetzungen) exklusiv arrangiert, eingespielt und produziert wurde.

News-ID: 782043 • Views: 998 (Stand: 09.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/782043/Kundenbindung-richtig-betont.html>