

Ein Sprung ins Ungewisse

Welches Management steht nicht irgendwann vor der schwierigen Aufgabe, neue Märkte zu erobern?



Da heißt es zunächst einmal, die Schularbeiten zu machen, die mehr oder weniger die oben aufgeführten acht Punkte enthalten werden.

Im Punkt „Sales Campaign“, Bereich Medien, erhielten wir den Auftrag, ein Konzept für eine visualisierte Darstellung zu erarbeiten, die modernen Kommunikationsmöglichkeiten entspricht.

In enger Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern hier und in Übersee wurden die Bereiche Produkte, Service, Sicherheit, Referenzen und Unternehmen ausgewählt und mit Text-, Grafik-, Bild- und Videomaterial auf einer CD gestaltet.

Ein breites Spektrum von Zielgruppen sollte angesprochen werden:

- > potentielle Kunden
- > Behörden und wissenschaftliche Institute
- > Messebesucher

Der Start ist erfolgt; wir möchten daher auf die Benennung dieses Unternehmens als Referenz zurzeit verzichten.