

neo marketing.

6 Minuten und 15 Sekunden
Lesezeit für eine komplett neue
Haltung. Versuchen Sie es.



respekt.

Was ist denn passiert? Was haben wir falsch gemacht, dass sich so viele abwenden, dass wir direkt angegriffen werden, jeder seine Meinung kundtut und das auch gern sehr aggressiv? Wir wollen doch nur Produkte verkaufen.

Vieles ist passiert, was Mensch nicht mehr akzeptiert. Vieles ist passiert, was Zielgruppen überfordert, was sie nervt, was sie nicht mehr mitmachen möchten. Sie entziehen sich der Kommunikation oder sie greifen an.

Sie wollen nicht mehr genervt werden von Werbung und für sie unnützen Zeiträubern. Dummlichen Zeiträubern, ohne Mehrwert, ohne nachvollziehbaren Sinn.

Harte Zeiten. Einfach kommunizieren oder werben funktioniert nicht mehr.

Was fehlt den meisten Kommunikatoren, Werbetreibenden, Verkäufern von Produkten oder Dienstleistungen?

Respekt.

70% aller Internetaktivitäten
finden mobil statt.



ist doch alles nur werbung.

Für den klassischen Konsumenten, also jedem dem jemand etwas verkaufen möchte, ist die Form der Kontaktaufnahme einer Marke Werbung. Schlicht unnötig und oft doof. Das will sich keiner mehr antun, wenn er nicht muss. Und keiner muss. Ausnahmen sind irgendwelche Sachen mit Spaß oder Provokation. Aber es bleibt Werbung. Und das funktioniert eben nicht mehr.

100% aller klassischen Werbeetats sind verschenkte Investments.

Knallhart, aber wahr.

Moderne Marketing-Kommunikation will keine Werbung sein, die nicht wirkt. Ein neues, erfolgreiches Marketing möchte die Zielgruppe gewinnen. Gut, das wollte Marketing-Kommunikation schon immer. Aber noch nie zuvor war es so unmöglich, dies über klassische Kanäle zu erreichen.

Neo Marketing möchte die Beziehung zur Zielgruppe völlig neu definieren, um nicht mehr nur einfach Werbung zu sein.

46% aller Internet-Nutzer
informieren sich vor einer Kauf-
entscheidung in den gängigen
sozialen Medien.



mehr.

Die Beziehung zu Zielgruppen und Kunden ist komplexer geworden. Die Penetration eines oder mehrerer Produktvorteile reicht nicht mehr aus. Der Mensch ist mündig geworden und mehr, er ist konsequenter geworden.

Marken werden gemieden, wenn ein Erlebnis mit ihnen negativ war. Sie werden sogar attackiert. Das Web 2.0, das Internet der Sender hat eine ungeheuer große Meinungsplattform geschaffen. War es Anfang der 2000er Jahr nur eine Option, wird sie beispielsweise auf Facebook jeden Tag von über 23 Millionen Bundesbürgern genau dazu genutzt. Zum Senden.

Shitstorm ist ein Begriff, den altes Marketing provoziert, wenn nicht sogar erfunden hat.

Neo Marketing möchte lieber auf Kommunikation verzichten, wenn sie die Möglichkeit eines „Shitstorms“ beinhaltet. Jede Form der Kommunikation. Totalverzicht. Und jetzt?

Content Marketing generiert dreimal so viele Leads wie traditionelles Outbound-Marketing, kostet aber 62% weniger.



ich liebe dich.

Ja, und wir wollen es noch einmal ganz deutlich sagen, wenn etwas nicht 100% positiv im Ergebnis sein wird, dann sollte man einfach mal die Klappe halten, dann sollte man den jeweiligen Kanal für die wirklich wichtigen Dinge frei halten.

Das heißt: Keine schlechten Plakate, keine nervenden TV-Spots, keine ätzenden Funkspots, keine vollgehauenen Anzeigen.

Und auch keine blödsinnigen Facebookposts oder unergonomischen Internetseiten, Newsletter oder sonst für ein Spam.

Spam ist alles, was nicht positiv rezipiert, geteilt oder behalten wird.

Nur wer in der Lage ist, sich in seine Zielgruppen „authentisch“ hineinzudenken, wird merken, wie vorsintflutlich er bisher kommuniziert hat.

Buhlen, dienen, lieben ist keine Formel für ein Datingportal, sondern Neo Marketing.

Lieben Sie Ihre Kunden? Und warum kümmern Sie sich nicht um sie?

Über 70% aller Internet-Nutzer
sind auch auf Facebook.



ein ganzes leben.

Till death will do us apart. Das ist die Maxime im Neo Marketing. Es gibt nur eine Qualität und die ist unausweichlich premium.

Keine Kompromisse, denn Kompromisse nerven, Kompromisse sind Zeitverschwendung.

Zweite Wahl ist nicht die Alternative. Da gibt es keine Ausrede, weder aus der Produktentwicklung, noch aus dem Vorstand. Sorry, aber jeder weiß, dass der Fisch vom Kopf her stinkt. Knallhart, aber leider wahr.

Nur wer sich vorstellen kann, ein Leben lang mit seinen Kunden zusammen zu sein, der wird nicht mehr in Produktzyklen denken, sondern in Lifetime-Cycles für Generationen.

Richtig, das kann nicht jeder, aber das kann jeder lernen.

Neo Marketing tut so verdammt weh, weil es ehrlich ist. Wer keinen Nutzen hat, keinen rationalen oder emotionalen, der fliegt raus. Das Spiel heißt nicht „Mensch ärgere Dich nicht“, sondern erfolgsorientierte, nachhaltige Marktwirtschaft.

Bleiben Sie im Spiel.

Instagram wächst pro Jahr weiter im dreistelligen Millionenbereich. Über 400 Millionen Nutzer gibt es zur Zeit.



anders ist nicht neu.

Viele Marketer machen es sich leicht. Differenzierung reicht ihrer Meinung schon aus. Falsch. Anders als die Anderen reicht schon lange nicht mehr. Und das wirklich Neue gibt es längst nicht mehr.

Neo Marketing verlangt eine neue Haltung für eine neue Perspektive auf Kunden und Zielgruppen. Ähnlich wie es Theodore Lewitt schon in den 60igern propagierte, geht es um die konsequente Hinwendung zu den Zielgruppen.

Nur wer sich dem ausnahmslos verschreibt, wird in Zukunft Erfolg haben. Das hört sich pathetisch an, ist aber so.

Die Erklärung ist einfach. Unsere immer komplexer werdende Zeit lässt Kunden immer ungeduldiger werden. Der Mitteleinsatz ist hoch – der alte Königsanspruch wird auf allen Ebenen eingefordert. Wer sich hier mit Mehrwerten, mehr Services und mehr Komfort entsprechend aufstellt, wird überrascht sein, wieder Loyalität zu empfangen.

Doch Vorsicht – anders als noch vor Jahren bedeutet diese kurzfristige Loyalität nicht viel. Immer wieder muss sie neu gewonnen werden.

Obwohl bereits ein Drittel aller Internetnutzer weltweit – 1 Milliarde Unique Visitors – Videos auf YouTube ansehen, wächst die Plattform mit mehr als 10 Prozent pro Jahr weiter.



wie geht neo marketing?

In den 90iger Jahren sprach man von Marketing Ästhetik, als man merkte, dass klassische Systeme immer weniger die Zielgruppen erreichten. Damals gab es das Internet in unserer heutigen Form noch nicht. Es war mehr Intuition und profane Marktforschung, dass etwas in der Marketingwelt nicht mehr stimmte.

Zukunftsforscher und Kommunikationspropheten riefen es in die Welt, aber keiner wollte ihnen so richtig zuhören. Doch sie lagen sehr richtig mit ihren Prognosen.

Neo Marketing stellt den Menschen insofern in den Mittelpunkt, als dass ein direkter Kontakt im Vordergrund steht. Es wird eine Interaktion in der Konzeption der Maßnahmen provoziert.

Reichweite ist deshalb echt und nicht hochgerechnet, wie es die klassischen Systeme bis heute machen. Es gibt also keine „Einschaltquote“, sondern faktische Werte. Das macht Neo Marketing so ungeheuer effizient. Nichts wird gewagt, alles auf Erfolg getestet.

Neo Marketing ist die Summe aller erfolgreichen Strömungen der letzten 60 Jahre.

Rund 200 Mal pro Tag schaut
ein durchschnittlicher Smart-
phone User auf sein Display.
Alle 5 Minuten.



was ist jetzt neu?

Nichts, denn alles steckt in uns. Neo Marketing ist kein neues Rad, sondern nur eine unerbittliche Konsequenz. Neben der verbesserten Haltung hat Neo Marketing einen großen Plan.

Das Konzept wird wieder wichtig. Und die Lust, alles zu wissen. Von den Zielgruppen, von den Sehgewohnheiten, vom Leben. Denn nur wer hier fleißig ist, wird das richtige Gespräch führen können.

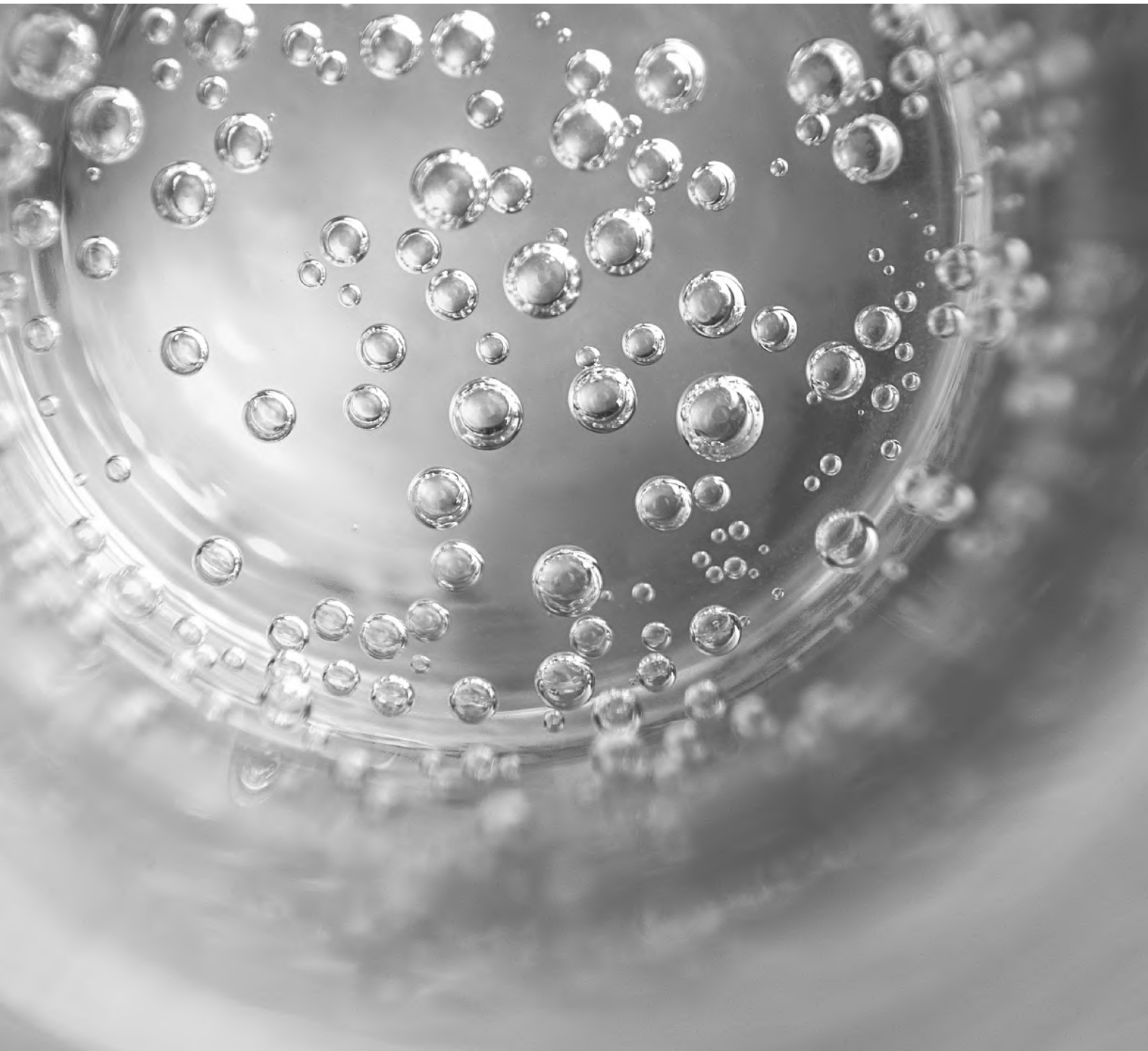
Und darum geht es, um das richtige Gespräch mit den Zielgruppen.

„Ich habe für bestimmte Dinge nicht mehr die Geduld. Nicht, weil ich arrogant geworden bin, sondern einfach, weil ich einen Punkt in meinem Leben erreicht habe, wo ich keine Zeit mehr vergeuden möchte mit Dingen, die mir missfallen oder weh tun. (...) Ich unternehme keine Anstrengungen mehr, denjenigen zu gefallen, die mich nicht mögen, die zu lieben, die mich ablehnen und jenen zuzulächeln, die mir niemals ein Lachen schenken.

Ich verschwende keine einzige Minute mit Menschen, die lügen oder mich manipulieren wollen. Auch akzeptiere ich keine Heuchelei, Unehrllichkeit und billiges Lob. (...) Ich hasse Konflikte und Vergleiche.

(...) Bei Freundschaften ist mir Loyalität wichtig. Mit Verrat kann ich nicht umgehen. (...) Und darüber hinaus habe ich keine Geduld mit jemanden, der meine Geduld nicht verdient hat.“

Die Worte des portugiesischen Autoren José Micard Teixeira formulieren auf das Einfachste die Haltung von Sender und Empfänger. Wer sich darauf einigen kann, wird erfolgreicher kommunizieren.



brand campus®.

Eine Haltung haben, ist schon mal der erste Schritt in ein modernes Marketing. Wir nennen es Neo Marketing, um den Unterschied zu klassischen Systemen aufzuzeigen. Unsere heutige Zeit braucht eine Zäsur. Der notwendige Schritt in die Digitalisierung ist eine echte Transformation.

So gesehen haben klassische Systeme komplett ausgedient.

Nennen Sie es Online- oder Content-Marketing oder Story-Telling oder integrierte Kommunikation, egal Neo Marketing nimmt den positiven Weg zu den Zielgruppen in Ihrem Marketingplan. Es ist der Weg zu einer höheren Qualität. In allem. Im Entwickeln, im Produzieren, im Handeln und im Kommunizieren.

Der brand campus® ist dabei Begleiter und Navigator.

Gerne für Sie.

Integrierte Marketingkonzepte mit dem Schwerpunkt auf Content Marketing.

**BRAND
CAMPUS®
MARKETING
AGENTUR**

Konzepte und Programmierungen für Internetseiten. Online- und Social Media Marketing.

**BRAND
CAMPUS®
DIGITAL**

Integrierte Kommunikationskonzepte und Öffentlichkeitsarbeit für Marken und Unternehmen.

**BRAND
CAMPUS®
PUBLIC
REALTIONS**

Niebuhrstraße 70
10629 Berlin

+49 30 67 96 20 40
+49 30 67 96 20 41 (FAX)

info@brandcampus.de
www.brandcampus.de

facebook.com/brandcampus-berlin