



baumarketingprofis

Unternehmensprofil

Die Baumarketingprofis

Professionelles Marketing für die Bauwirtschaft



- Spezialisten aus der Bauwirtschaft
- **Know-How** und **Praxis** in Vertrieb, Marketing und Kommunikation
- seit Jahrzehnten für **die Baubranche tätig**
- effektive, praxiserprobte **Strategien und Konzepte**
- Schnelle, zielorientierte **Umsetzung**
- Wettbewerbsvorteile durch professionelle Marktbearbeitung



Erfolgreicher Vertrieb ist immer das Ergebnis konsequenter Umsetzung!

Engagiert. Kompetent. Zuverlässig.

Die Profis



Franz Kuhagen

- Dipl.-Wirtsch.-Ing.
- Entwicklung und Umsetzung von Marketing- und Vertriebsstrategien



Nikolaus Herrmann

- Fotograf
- Architekturfotografie



Peter Gräf

- Germanist
- Kommunikationsberatung

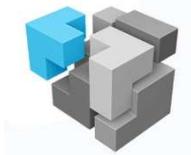


Manfred Kalbfleisch

- Verkaufstrainer
- Verkaufs- und Managementtrainings

Unternehmenskonzept

Wir machen Marketing zum wirkungsvollen Erfolgsfaktor.



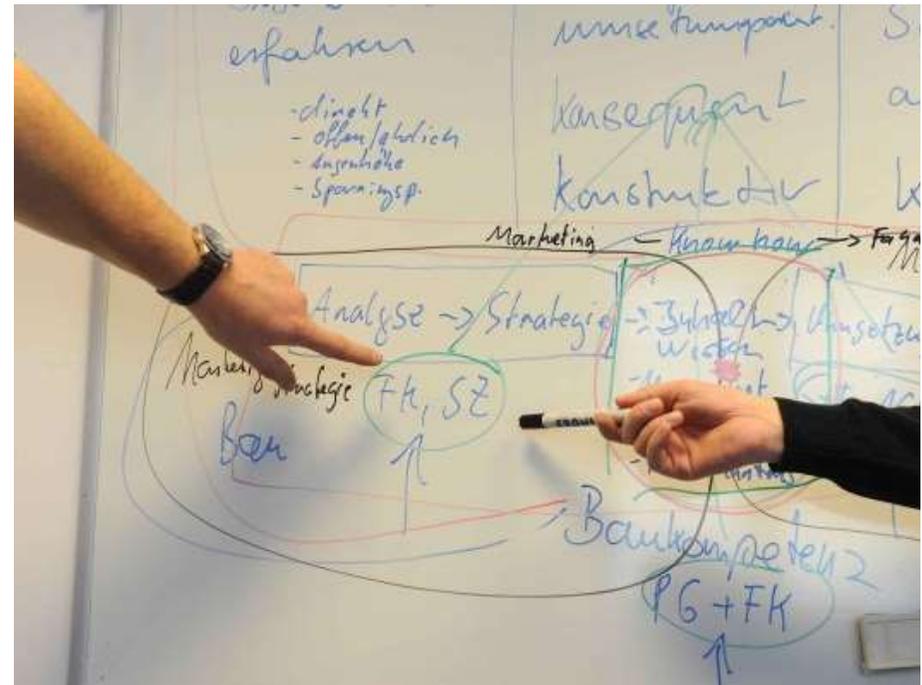
Unsere Baukompetenz spart unseren Kunden Zeit, Geld und Nerven.

Leistungen



Vertrieb

- Vertriebsstrategien entwickeln und umsetzen
- Konzepte für Branchen, Zielgruppen und Marktsegmente
- „smarte“ Vertriebsziele erarbeiten
- Marktchancen aufspüren
- Vertriebscontrolling installieren
- CRM/Kundendatenbanken
- Neukunden-Akquise per Telefon
- Bauprojekte identifizieren und verfolgen



Erfolgreicher Vertrieb ist immer das Ergebnis konsequenter Umsetzung!

Leistungen



Marketing

- Marketingstrategien und -konzepte
- Markt, Wettbewerb und Zielgruppen analysieren - Marktforschung
- Unternehmen neu positionieren
- Neue Märkte erschließen
- Marketing und Kampagnen planen
- Workshops und Vorträge
- Interimsmanagement



Erfolgreicher Vertrieb ist immer das Ergebnis konsequenter Umsetzung!

Leistungen



Fotografie/Video

- Digitalfotografie in Kleinbild-, Mittel- oder Großformat
- Objekt- und Wohnreportagen
- Komplette Shootings
- Videoreportagen
- Objektvideos aus vorhandenen Fotos
- Bearbeitung vorhandener Videos
- Einrichtung eines YouTube Channels



Erfolgreicher Vertrieb ist immer das Ergebnis konsequenter Umsetzung!

Leistungen



Kommunikation

- Unternehmens-/Produktkommunikation
- Direktwerbung
- Websites mit SEO-optimierten Texten
- Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
- Redaktion technischer und journalistischer Texte
- Corporate Design
- Design und Layout von Drucksachen
- Screendesign
- Technische Illustration
- Einrichten und Betrieb von Facebook-Seiten



Erfolgreicher Vertrieb ist immer das Ergebnis konsequenter Umsetzung!

Projekte

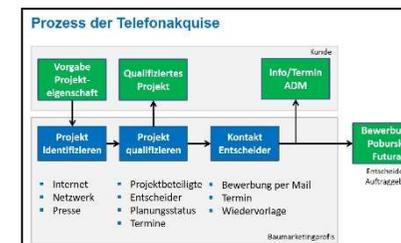
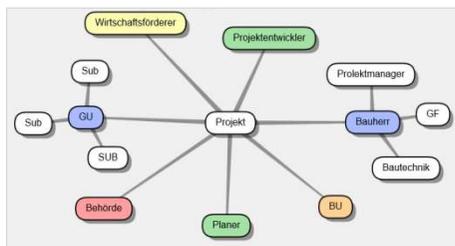
Projektverfolgung



- Projekte nach vorgegebenen Parametern recherchieren.
- Projekte qualifizieren. Projektentscheider identifizieren, Kontakt aufnehmen, Projektstatus abfragen. Nach neuen Projekten fragen.
- Projekt bis zur Entscheidung begleiten.
- Bewerbung zusenden.

Vorteile für den Kunden:

- Höhere Auftragschance, da nur geeignete Projekte verfolgt werden.
- Marktentwicklungen werden frühzeitig erkannt.
- Bekanntheit des Unternehmens wird erhöht.



Projekte

Vertriebskonzept



- Verkaufsstrategie entwickelt
- Interviews mit Bauherren geführt
- Fotoshooting
- Verkaufsunterlagen gestaltet
- Empfehlungsmanagement
- Kundenakquise per Telefon



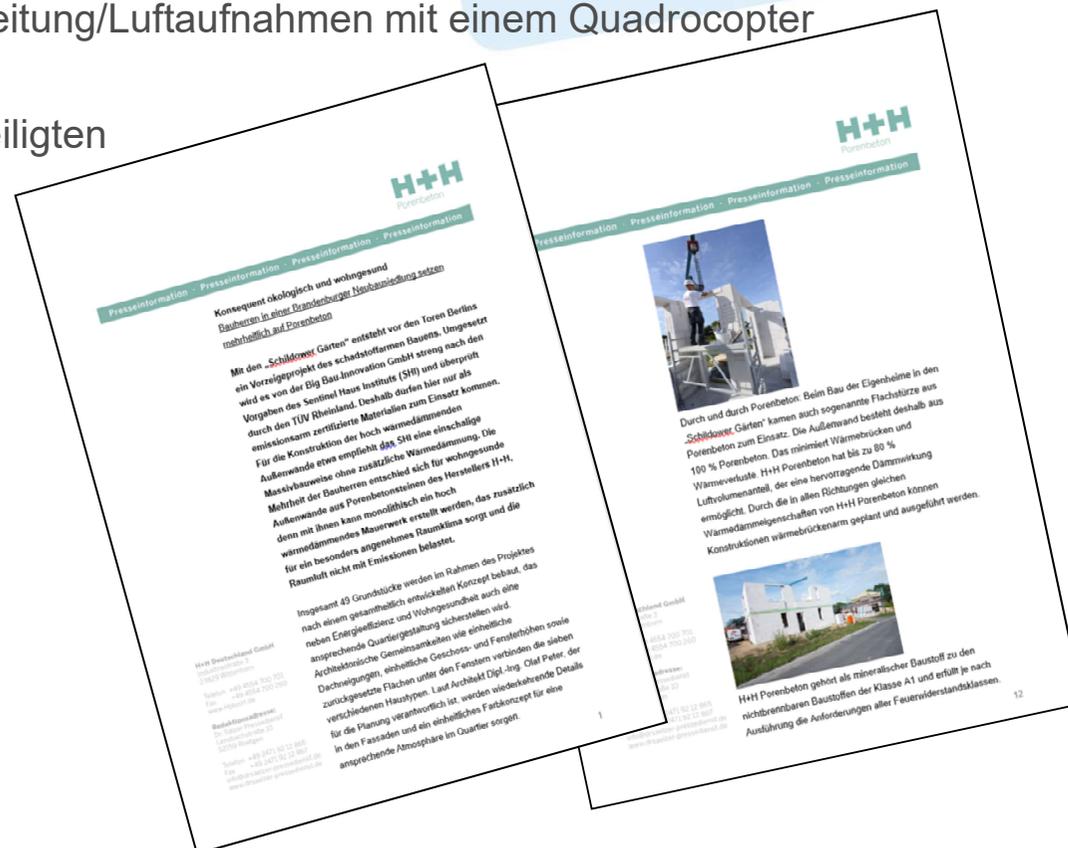
Projekte

Objektbericht



Objektbericht zur Neubausiedlung „Schildower Gärten der Grüner Wohnen Projektgesellschaft mbH & Co. KG

- Interview mit Architekt, Bauherr und Bauunternehmen
- Fotoshooting/Bildbearbeitung/Luftaufnahmen mit einem Quadrocopter
- Texte und Redaktion
- Freigabe durch die Beteiligten



Projekte

Objektfotografie



- Innen- und Außenaufnahmen von diversen Gewerbeobjekten als Referenzen



Projekte

Fotos für den Katalog



- Aufnahmen von fertigen Häusern und Details für den aktuellen Katalog

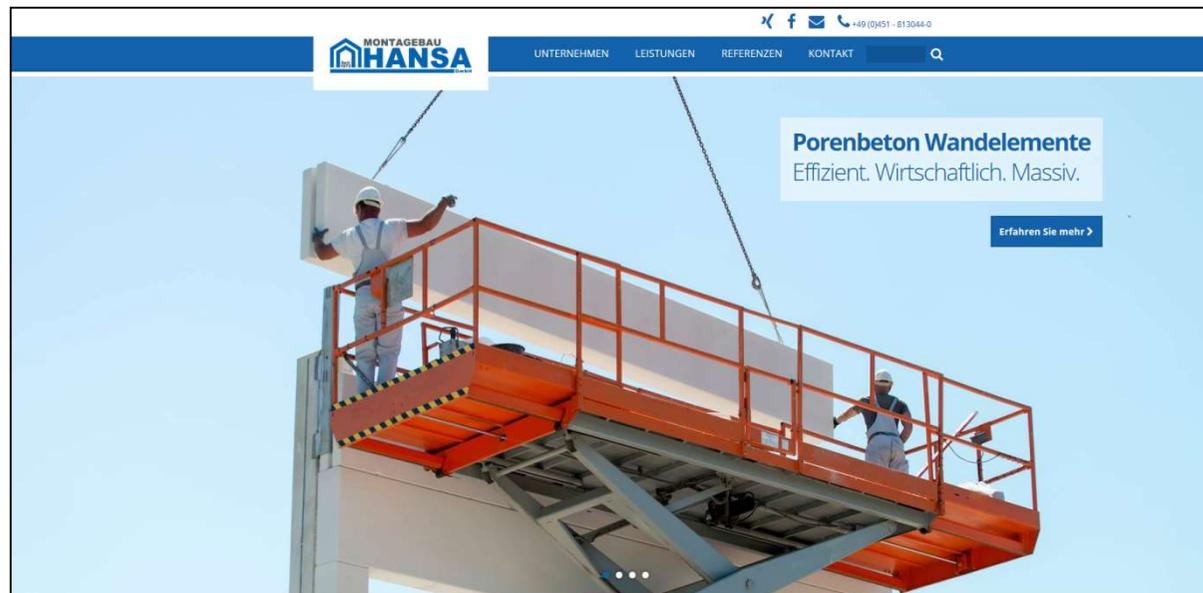


Projekte

Objekt und Montagefotos

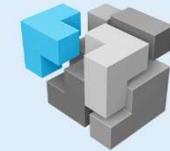


- Fotoaufnahme auf der Baustelle
- Nachbearbeitung



Projekte

Messevideos



H+H

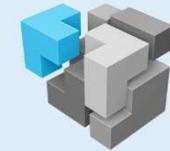
Produkt- und Projektvideos für den Messestand, hochauflösend im Hochformat.

- Inhaltliches und gestalterisches Konzept
- Interview mit Baubeteiligten
- Fotoshooting/Bildbearbeitung
- Drehbuch
- Texte und Redaktion
- Bildschirmlayout/Screendesign
- Erstellen/Schnitt eines Videoclips
- Ausgabe als hoch aufgelöste Videodatei



Projekte

Videos für Facebook und Youtube



hansebeton

Videos zur Produktion und der Auslieferung von Großraum-Komfortgaragen.
Für die Vertriebskampagne über Facebook und den eigenen Youtube-Channel

- Konzept
- Drehbuch
- Produktion

Herstellung einer hansebeton
Großraum-Komfortgarage

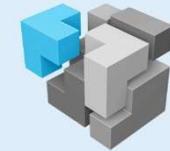


Auslieferung von 3 hansebeton
Großraum-Komfortgaragen



Projekte

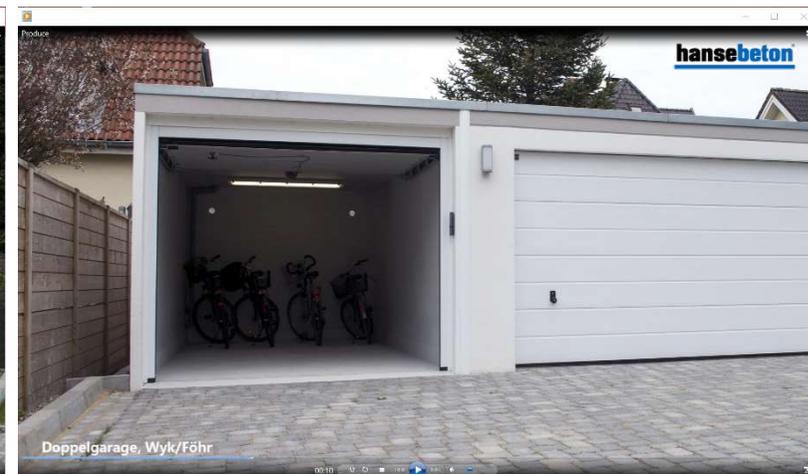
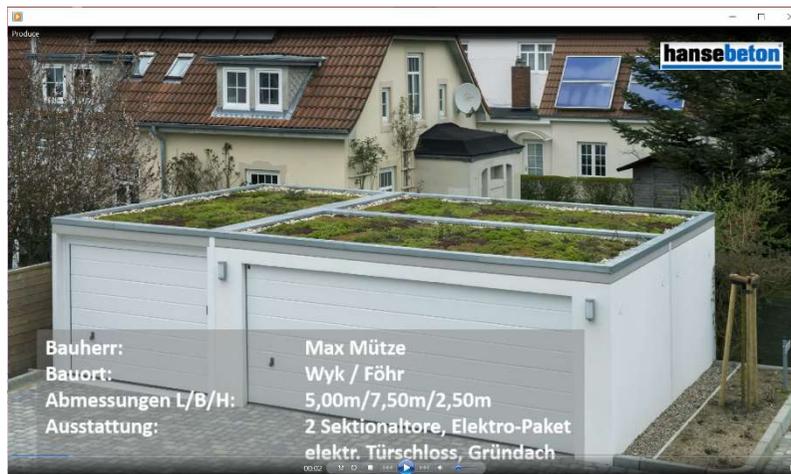
Videos-Clips



hansebeton

Preiswerte Videoclips aus Standbildern vermitteln Interessenten einen Überblick über die Unterschiedlichen Garagentypen. Ein Infoblock zeigt die wichtigsten Informationen zum jeweiligen Garagenprojekt.

- Fotoshooting im Block
- Recherche zu den Projekten
- Konzept
- Produktion



Projekte

Beratungsworkshop



Durchführung eines Workshops mit dem Ziel das Unternehmen eindeutiger am Markt zu positionieren. Die Kernmarktsegmente werden ermittelt und Hauptzielgruppen festgelegt.

- Positionierungsworkshop
- Marketingmaßnahmen ableiten
- Planung und Umsetzung
 - Xing Strategie
 - Unternehmensprofil
 - Präsentationsvorlage
 - Internetseite
 - Flyer



Projekte

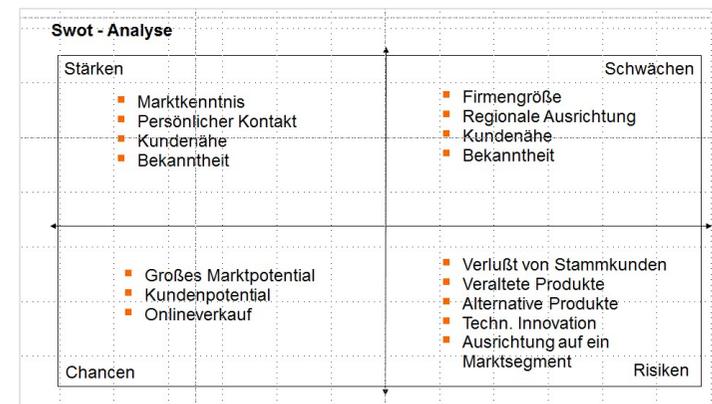
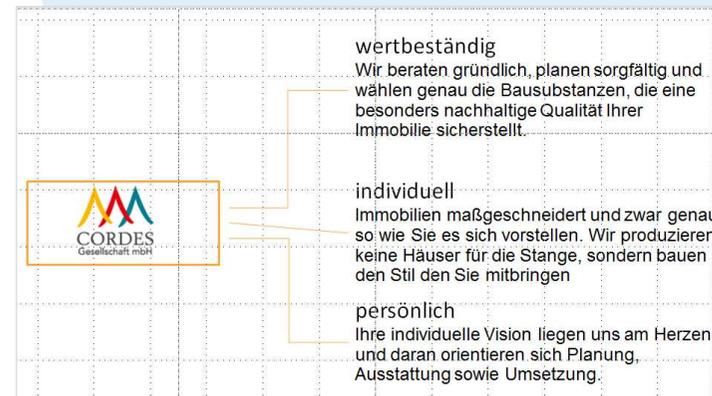
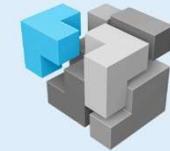
Neuausrichtung



- Workshop zur Unternehmensausrichtung
 - Markt
 - Zielgruppen
 - Wettbewerb
 - Marktsegmente

- Entwicklung einer Marketingstrategie

- Erstellung eines Marketing-Maßnahmenplans mit der Agentur des Kunden



Projekte

Neupositionierung



Architekturbüro

Julia Neumann-Klöß

- Positionierungsworkshop -Strategie-
- Marketingplan erstellt und umgesetzt
 - Webseite neu gestaltet
 - Projektreferenzen
 - PR-Artikel
 - Facebook-Strategie
 - ...

Markenpositionierung

empathisch
Meinen Auftraggebern begegne ich offen und zugewandt. Durch genaues Zuhören nehme ich die Vorstellungen des Bauherrn auf. Durch häufiges Reflektieren lenke ich seine Ideen in eine umsetzbare Richtung.

kreativ
In ungewöhnliche Richtung zu denken ist die Basis um neue Wege zu beschreiben. Daraus entwickeln sich Ideen und Lösungen die exakt auf die Erfordernisse des jeweiligen Bauvorhaben abgestimmt sind.

pragmatisch
Ich baue keine Luftschlöser. Meine Entwürfe sind herausfordernd, aber immer meinem Auftraggeber angemessen. Der schnelle Weg vom Entwurf ins konkrete Handeln ist ein wichtiger Baustein für meinen Erfolg und meine Motivation.

5 Architektin Neumann-Klöß, Marketingpositionierung-5

Strategie MS Wohnbau

Strategie in einem Satz:
Mit Erfahrung und Kreativität individuelle Lösungen für Um-/Ausbauten bei Bestandsgebäuden bieten.

<ol style="list-style-type: none"> lösungsorientiert Zuverlässig / termintreu nachhaltig energieeffizient 	<ol style="list-style-type: none"> Umfassende Betreuung Persönliche Beratung Kurze Wege regional 	Kreativität und Pragmatismus Einzigartiger Wettbewerbsvorteil
Vorkaufargumente	Differenzierende Verkaufargumente	

10 Architektin Neumann-Klöß, Marketingpositionierung-10

Architekturbüro Julia Neumann-Klöß
Freie Architektin und Sachverständige für Immobilienwertermittlungen

Facebook // Instagram // Blog

Home | Team | Wohnbau | Gewerbebau | Referenzen

Wir brauchen mehr Platz.
Wir wollen Energie sparen.
Küchen aus dem Haus.
Wir gehen in den Ruhezustand.
Das Haus fällt auseinander.

Bestehendes erhalten + Besseres schaffen

Das Haus abreißen und neu bauen? Oder kann ich mein Haus so umbauen, dass der Charme des Gebäudes erhalten bleibt und ich trotzdem meine Vorstellungen von zeitgemäßem Wohnen verwirklichen kann. Und das zu vertretbaren Kosten! Vor dieser Entscheidung stehen viele Bauherren.

Bestehende Gebäude an geänderte Lebenssituationen, oder eine neue Wohnidee anzupassen ist meine Stärke. Mit Kreativität und Erfahrung sowie Respekt vor dem Charme des Altbaus hebe ich dessen Potential, um mit An- / Umbauten den Ansprüchen des Bauherrn und den Anforderungen an modernes Bauen gerecht zu werden.

In einem ersten Gespräch analysieren wir die Möglichkeiten die Ihr Altbau bietet. Rufen Sie mich gerne dazu an. [Kontakt](#)

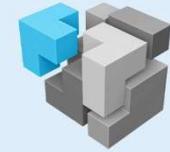
Kundenmeinungen
„This is Photography's version of 'Living in the Past' - it's not just a house, it's a lifestyle. A house with a soul. A house with a story. A house with a heart. A house with a home.“
- mehr ...

Aktuelles
Mauris in erest (2019)
Küllern an urthe au Mein doppel-
quadratmeter ist erest a wagen
- mehr ...

Kontakt
Morris accuman
Morris in erest
Julia Neumann-Klöß
Bad Dribitzsch, Hermannstraße 14
Telefon 04531 130446

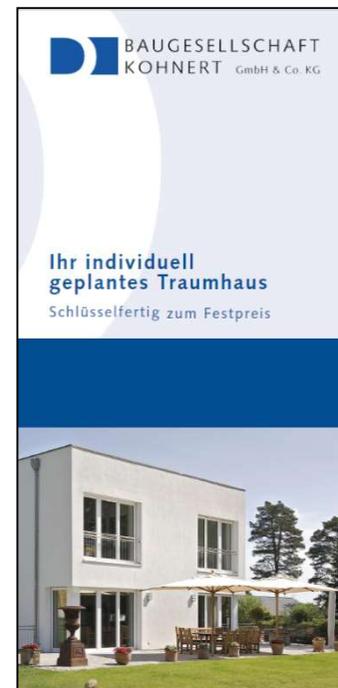
Projekte

Beratungsworkshop



Durchführung eines Workshops mit dem Ziel das Unternehmen eindeutiger am Markt zu positionieren. Die Kernmarktsegmente werden ermittelt und Hauptzielgruppen festgelegt.

- Positionierungsworkshop
- Marketingmaßnahmen ableiten
- Planung und Umsetzung
 - Flyer
 - Internetseite



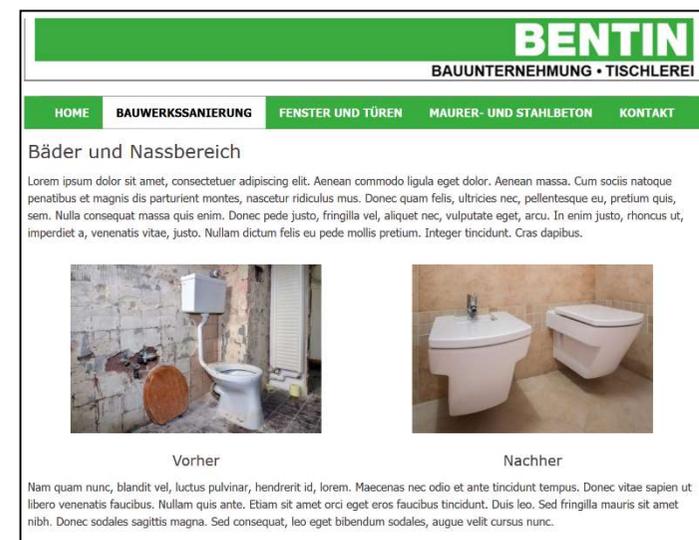
Projekte

Webseite

BENTIN

**BAUNTERNEHMUNG
TISCHLEREI**

- Konzept mit Kunden erarbeitet
- Seitenlayout
- Seite programmiert
- Bilder zusammengestellt
- Themen und Texte erstellt



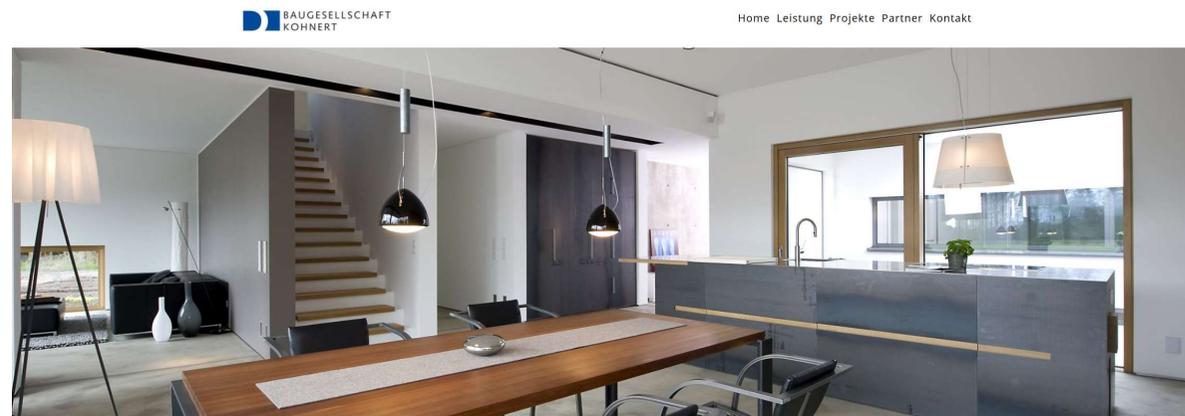
Projekte

Relounge der Webseite



Die Webseite von 2006 war nicht mehr auf dem neusten Stand. Design und Inhalte waren veraltet. Wichtig bei der Neugestaltung. Es sollte für eine Halbtagskraft leistbar sein die Seite aktuell zu halten. Webseite funktioniert jetzt auch mobil.

- Konzept
- Inhalte
- Bilder



Wir machen Ihre ganz persönlichen Wohnvorstellungen wahr

Wir sind die Spezialisten für den individuellen Wohnungsbau. Für jeden anspruchsvollen Bauherren die richtige Adresse. Unsere Stärke liegt in der kompetenten und individuellen Beratung eines jeden Kunden. Ihre Vorstellungen, egal ob von einem Einfamilien-, Doppel-, oder Reihnhaus, planen und bauen wir innerhalb kürzester Zeit.

In den Regionen Ostholstein, Stormarn, von Fehmarn bis nach Hamburg ist die Baugesellschaft Kohnert der perfekte Partner, wenn es darum geht, persönlichen Wohnvorstellungen wahr zu machen.

Projekte

Flyer



wickersheim ARCHITEKTUR UND ENERGIEBERATUNG

Flyer in DIN A 5 auf Grundlage des Positionierungsworkshops. Verwendung für Mailing, Veranstaltungen und als Download auf der Internetseite und sozialen Medien.

- Konzept
- Bilder
- Layout
- Texte
- Produktion

ENERGIEEFFIZIENZ
Der Schlüssel für eine sichere Unternehmenszukunft.

BIS 8.000 EURO STAATLICHE FÖRDERUNG

Ganzheitliche Energieberatung für Gewerbe und Industrie

- **Energiekosten senken**
- **Gesetzesvorgaben erfüllen**
- **Umweltschutz verbessern**

wickersheim ARCHITEKT UND ENERGIEBERATER

DER BERATUNGSPROZESS

Die Prozesse von Unternehmen sind stets unterschiedlich. Deshalb ist unsere Beratung immer individuell auf das jeweilige Unternehmen zugeschnitten. Dabei arbeiten wir mit unseren in der Praxis bewährten Analyse-Werkzeugen und haben auch die Wirtschaftlichkeit im Blick. Die Fördermittelberatung ist dabei ein Teil unserer Beratung.

WAS	WER
Beratungsbedarf feststellen/Anforderungen und aktuelle betriebliche Planungen berücksichtigen	Kunde und Berater
Grundlagen ermitteln z. B. Energieverbräucher/erste Information zum Betrieb	Kunde
Fördermittel für eine Energieberatung beantragen (hier Förderung des BAFA)	Berater
Analyse der Prozesse/der Verbraucher und des Gebäudes vor Ort	Berater
Energieberatungsbericht mit Maßnahmen zur Optimierung inkl. Übergabegespräch z. B. zu möglichen Umsetzungsförderungen etc.	Kunde und Berater
Ggf. Fördermittelbeantragung für eine Umsetzungsbegleitung (im Rahmen des BAFA-Programms)	Berater
Mögliche Umsetzungsbegleitung (Teil der Förderung einer Energieberatung des BAFA)	Kunde und Berater

wickersheim ARCHITEKT UND ENERGIEBERATER

Projekte

E-Mail Newsletter



- Konzept
- Layout
- Programmierung der Webseite
- Adressen bereitstellen und qualifizieren
- Versand des Newsletters



Projekte

Mailingkampagne



- Ausarbeitung einer vierstufigen Mailingkampagne an gewerbliche Bauherren
- Symbolisierung des Themas „Vertrauen“ mit Motiven aus dem Bereich Verkehr
- Inhaltliche und gestalterische Konzeption und Umsetzung, Bildbearbeitung, Text sowie Produktions- und Versandabwicklung



Projekte

Bau- und Leistungsbeschreibung



- Entwicklung einer neuen Gestaltung entsprechend dem Corporate Design
- Gestalterische Konzeption und Umsetzung, Bildbearbeitung, Text sowie Produktionsabwicklung



Projekte

Marktstudie



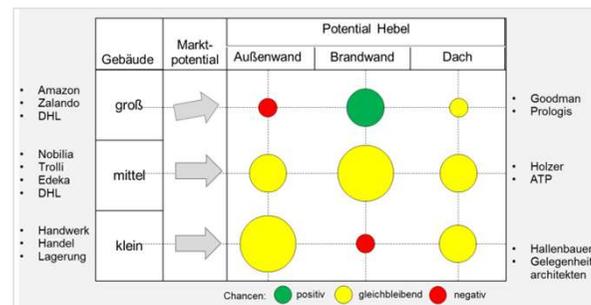
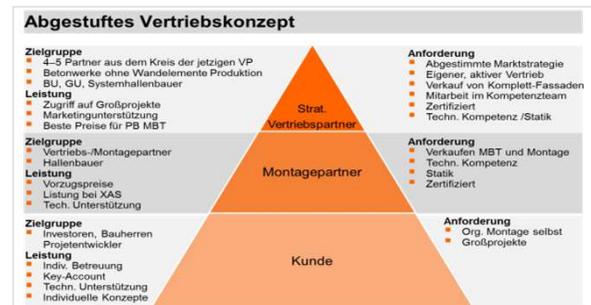
Methode: Marktrecherche, Expertengespräche mit Fachleuten aus dem Wirtschaftsbau (Architekten, BU, GU, Projektentwickler), eigene Expertise

Fragestellung:

- Wie ist die Wahrnehmung von Marke und Produkt im Markt?
- Wie sind die Aussichten im Wirtschaftsbau?
- Hat das Produkt noch ein Zukunft in Europa?

Ergebnis:

- Standortbestimmung
- Aufzeigen von Perspektiven für die Zukunft



Projekte

Marktanalyse



- Analyse des Marktpotentials bei Parkdächern für die Länder
 - Belgien
 - Niederlande
 - Österreich
 - Schweiz
 - Dänemark
 - Schweden
 - Layout
- Datenerhebung
- Interviews mit Marktteilnehmern
- Bewertung
- Ergebnisbericht

Marktanalyse für Parkdächer in ausgewählten europäischen Ländern.

Direkt zu Parkdächern gibt es in den untersuchten Ländern

- Belgien
- Niederlande
- Österreich
- Schweiz
- Dänemark
- Schweden

keine verwertbaren Informationen über Auswertungen. Bei Aussagen wird auch nicht eindeutig zwischen Parkdach und Parkdeck unterschieden.

Da die Datendecke sehr dünn ist, habe ich zu folgenden Vorgehensweise

Vorgehensweise:
Ermitteln welche Unternehmen in den einzelnen Marktsegmenten der Länder aktiv sind. Mit den Unternehmen Kontakt aufnehmen, um zu erfahren wie dort die Parksituationen geplant werden.

1. Unternehmen mit Standorten in Marktsegmenten

a) Betreiber von Shoppingcentern

Land	Unternehmen	Standort	Größe	Verkaufsdichte	Verkaufsdichte	Verkaufsdichte
Belgien	Deceuninck	Brüssel	100.000	100	100	100
Niederlande	Deceuninck	Amsterdam	100.000	100	100	100
Österreich	Deceuninck	Wien	100.000	100	100	100
Schweiz	Deceuninck	Zürich	100.000	100	100	100
Dänemark	Deceuninck	Kopenhagen	100.000	100	100	100
Schweden	Deceuninck	Stockholm	100.000	100	100	100

b) Einzelhandelsmärkte und Discounter

Land	Unternehmen	Standort	Größe	Verkaufsdichte	Verkaufsdichte	Verkaufsdichte
Belgien	Deceuninck	Brüssel	100.000	100	100	100
Niederlande	Deceuninck	Amsterdam	100.000	100	100	100
Österreich	Deceuninck	Wien	100.000	100	100	100
Schweiz	Deceuninck	Zürich	100.000	100	100	100
Dänemark	Deceuninck	Kopenhagen	100.000	100	100	100
Schweden	Deceuninck	Stockholm	100.000	100	100	100

Shopping Mall Dichte in Europa

Verkaufsdichte pro 1.000 Einwohner in m²

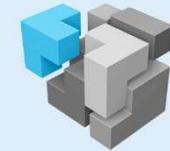
Land	Verkaufsdichte
NO	354
SE	332
EE	324
FI	374
SI	331
AT	310
DK	310
CH	265
PT	251
ES	233
PL	221
GB	211
FR	196
IT	174
RU	164
DE	154
TR	115

4. Fazit
Auf Grund der vorliegenden Informationen ist ein Markteintritt in Österreich und den Niederlanden zu empfehlen. Schweden und Dänemark sehe ich, wegen der geringen Bevölkerung und der recht hohen Shopping Mall Dichte nicht als erste Kandidaten. Für eine Beurteilung von Belgien und der Schweiz finde ich die Informationsdichte als zu gering.

baumarketingprofis
Frank Kuhagen, 19.09.2016

Projekte

Kundenzufriedenheitsbefragung



Methode: anonyme Online-Befragung (telefonischer Kontakt vorab, dann Link zum Fragebogen zugesandt)

Es wurden 15 Fragen gestellt, Bearbeitungsdauer ca. 5 Minuten.

- 64 % = keine Zeit, kein Interesse, doppelte Adressen, nicht erreicht, Ablehnung
- 36 % = haben Beteiligung am Telefon zugesagt
- 21 % = haben den Fragebogen vollständig bearbeitet (online/anonym)
- 14 % = haben die Bearbeitung abgebrochen

