

Fokus auf Innovationen und Kundenbedürfnisse

„Den guten Seemann erkennt man bei schlechtem Wetter.“ Dieses alte Sprichwort aus der Toskana ist aktueller denn je. Gerade dann, wenn sich in der Wirtschaft der Wellengang hoch und das Wetter stürmisch zeigen, sind Unternehmen besonders herausgefordert. Auch wenn viele Land sehen, wird es noch einige Zeit dauern, bis sich die Wogen geglättet haben.

Es gibt jedoch immer wieder Unternehmen, die gesamtwirtschaftliche Tiefs praktisch unbeschadet überstehen. Was zeichnet diese aus? Sie sind grundsätzlich anders als ihre Mitbewerber. In der Philosophie, im Leistungsangebot und in der Kommunikation. Sie richten ihren Fokus nicht oder nicht nur auf eine aggressive Preis- und Leistungs politik, sondern auch auf Innovationen und Kundenbedürfnisse. Ob man für eine erfolgreiche Zukunft den Kurs ändern oder beibehalten soll, muss

jeder für sich entscheiden. Einige Massnahmen sind aber auf jeden Fall nicht verkehrt. In der Marktbearbeitung und bei der Kommunikation kann vieles optimiert werden. Streuverluste müssen reduziert, die richtigen Medien und Werbemittel für die Zielgruppe gewählt werden. Besonders wichtig sind klare optimistische Signale.

Wer Flagge zeigt, wird auch in stürmischen Zeiten gesehen. Wie man gesehen wird, liegt in den Händen des Unternehmens und in der Arbeit von professionellen Marketing-

und Kommunikationsberatern. Als Aussenstehende können diese die richtigen Fragen zur richtigen Zeit stellen. Sie können ihnen den effizienten und gewinnbringenden Weg zu den Signallichtern am Horizont erleichtern und sie so für die Zukunft noch wetterfester machen.

Auf den folgenden Seiten finden Sie aktuelle Beispiele unserer Arbeit.

Herzlichst, Gerry Frick und Team



GERRYFRICK

marketing | design

Gnetsch 30, LI-9496 Balzers
T +423 384 20 40
www.gerryfrick.com

Impressum

Herausgeber

GERRYFRICK EST, Gnetsch 30, LI-9496 Balzers

Konzept | Redaktion | Grafik

GERRYFRICK EST, Gnetsch 30, LI-9496 Balzers

Auflage

500 Exemplare

Ausgabe

Februar 2010

Dieser Newsletter wurde auf 100% Recyclingpapier und klimaneutral (ClimatePartner) gedruckt.

letter A

Innovationen und Kundenbedürfnisse

In Kürze



Negele+Partner, Balzers
Grafik & Inhalte Webseite
2008

Kunde
Leistungen
Jahr

100pro!, Schaan
CI/CD
2009

Kunde
Leistungen
Jahr

Andreas Frick AG, Balzers
Überarbeitung CI/CD
2008/2009

Kunde
Leistungen
Jahr



Gesamtprojekt

Für die Top Service AG in Vaduz und Buchs entwickelten wir ab Ende 2008 ein neues Erscheinungsbild. Kurz gesagt: Ein modernes und besonderes Projekt.

Durch die Umgestaltung des Logos entstand eine grafisch stark vereinfachte Identität. Einziges „Schmuckelement“ sind die „Bubbles“. Diese können mit dem Claim in drei verschiedenen Varianten kombiniert werden. Ausserdem werden sie je nach Standort unterschiedlich eingefärbt – Rot für Vaduz, Grün für Buchs.

Neben der grafischen Umsetzung im gesamten Unternehmensauftritt war auch die Aufarbeitung der Inhalte von Webseite und Imagebroschüre ein weiterer wichtiger Punkt bei diesem Projekt.

Top Service AG, Vaduz
Entwicklung neues CI/CD
2009

Kunde
Leistungen
Jahr