

# Digitale Kunden- kommunikation im B2B

Bits & Bytes statt Meet & Greet

–

2021

red pepper

HOW  
NOW  
ARE  
YOU?

# 60%

**der befragten Vertriebs-  
verantwortlichen glauben,  
dass die Digitalisierung der  
Sales-Organisation ausschlag-  
gebend für den Erfolg ihres  
Geschäfts sein wird.**

(Studie von Roland Berger)

## **Liebe Leser\*innen,**

Lassen Sie uns ein paar Worte zur aktuellen Situation sagen:

Das Frühjahr 2020 hat die Welt unangenehm mit der Corona-Krise »überrascht«. Krisen sind ambivalent. Sie schaffen Gefahren. Sie waren aber auch schon immer Zeiten, in denen fundamentale Entwicklungssprünge ihren Anfang genommen haben. So beinhaltet das chinesische Schriftzeichen für Krise z.B. zwei Silben, die einzeln gelesen die Worte Gefahr und Chance bedeuten. Was bedeutet das für den B2B-Vertrieb?

Trotz stetig voranschreitender Digitalisierung arbeitet der Vertrieb vieler B2B-Anbieter weiterhin sehr analog. Nun hat sich die Welt binnen kürzester Zeit verändert. Das, was jahrelang in vielen Unternehmen bis heute Standard war, ist im Moment ausgehebelt. Messen werden abgesagt. Vertriebsmitarbeitende können nicht mehr persönlich zu Kunden und müssen via Homeoffice die persönlichen Kontakte aufrechterhalten. Die Broschüren stauben im Lager voll. Analog aufgestellte Schulungszentren, die auf Präsenzveranstaltungen setzen, müssen ihren Betrieb einstellen. Ein Fiasko – betrachtet man es mit der Brille der alten Welt. Eine Chance und eine Menge Potential – wenn man neu denkt. Eine Krisenzeit bietet die Möglichkeit zur Neupositionierung und zum Ausprobieren neuer Formate. Nichts ist verloren, sondern alles möglich. So sehen wir das. Es ist die Zeit, um kurzfristig schnell wirksame Leuchtturmprojekte zu schaffen.

Wir laden Sie ein, unsere Erfahrungen mit Ihnen zu teilen – als Impulsgeber, Konzepter, Projektmanager und/oder kreative Umsetzer. Je nachdem, was Sie gerade am Dringendsten benötigen. Lernen Sie unsere Sichtweise und unser Vorgehen auf den nächsten Seiten kennen – und wer weiß, vielleicht arbeiten wir bald zusammen.

## **Wir würden uns freuen.**

Jan Weller  
Inhaber & Geschäftsführer

Dayen Hegemann  
Inhaber & Geschäftsführer

# Inhalt

---

1

## Herausforderungen

Welche Herausforderungen gilt es zu lösen?

2

## Lösungen

Welche grundsätzlichen Lösungen bieten wir an?

3

## Get started

Wie können wir gemeinsam starten?

4

## Accelerator

Unser Lösungsbaukasten für schnelle Erfolge

5

## Implementation

Unser Lösungsbaukasten für mittel- und langfristige Erfolge

6

## Benefits

Wie profitieren Sie und Ihr Unternehmen?





1

# Herausforderungen

---

Welche Herausforderungen gilt es zu lösen?  
Warum sollten Sie in die Digitalisierung der kundenbezogenen  
Kontaktpunkte investieren? Wie packen Sie dies pragmatisch  
und erfolgsversprechend an?

## Herausforderungen

---

Die Digitalisierung kommt nicht. Sie ist da und hält unaufhörlich in all unseren Lebensbereichen Einzug. So werden auch Produkte, Lösungen und Produktionsprozesse von Industriegütern und Softwarelösungen immer digitaler. Warum sollte die Digitalisierung beim Vertrieb halten machen? Auch hier ist es Zeit, umzudenken und neue Wege zu beschreiten, um die Kundenschnittstellen zukunftsfähig zu gestalten. Unsere praktische Erfahrung zeigt aber, dass in vielen Unternehmen Erfolgsrezepte von gestern nach wie vor den Standard bilden. Hierzu gehört zum Beispiel die Allokation von immensen Budgetpositionen im Bereich Messen und Veranstaltungen. Die Produkte werden digitaler, während diese immer noch stark analog vertrieben werden? Das ist paradox aber immer noch vielfach anzutreffende Realität. Budgets müssen hier dringend in Richtung digitaler Maßnahmen umgeschichtet werden. Warum ist das so? Viele Produkt- und Systemspezialisten denken immer noch sehr stark von der Technologie und vom Produkt her und zu wenig von der Vertriebs- bzw. Kundenseite. Hinzu kommen eingefahrene

Strukturen. Das Verändern von gewohnten Bahnen ist eben immer mit Aufwand und Kraft verbunden. Diese Unternehmen unterschätzen die strategische Bedeutung des digitalen Vertriebs im zukünftigen Wettbewerbsumfeld. Wer sich nicht verändert, wird mittelfristig seine eigene Wettbewerbsposition schädigen. Denn das Marktumfeld wird sich rasant weiterentwickeln. So werden die Digital Natives der Generation Y und Z zukünftig noch mehr als heute B2B-Entscheidungen beeinflussen. Ihr Informations-, Kommunikations- und Beziehungsverhalten unterscheidet sich maßgeblich von dem der vorherigen Generationen. Sie informieren sich lieber digital als persönlich beim Ansprechpartner. Sie sind immer ansprechbar und erwarten Antworten schnell, flexibel und live. Sie knüpfen Kontakte und Beziehungen über soziale Medien. Sie fragen sich, wie einfach es ist, mit einer Firma Geschäfte zu machen. So verändern sich Bewertungskriterien der Kunden, auf die Sie reagieren sollten. Dabei begleiten wir Sie gern.

## Warum sollten Sie (jetzt) investieren?

---

Begreifen Sie die Krise als Chance für längst notwendige und möglicherweise aufgeschobene Veränderungen oder Weiterentwicklungen in puncto digitale Kommunikationslösungen im Vertrieb. Jetzt ist die Zeit dafür, um am Ende der Krise gestärkt oder sogar stärker als Ihre Wettbewerber in die Zukunft zu gehen. Gehen Sie davon aus, dass die gegenwärtige Entwicklung die digitale Transformation auch im Vertriebsumfeld radikal beschleunigen wird. Sie wird ein »Game-Changer« sein, in welchem sich die Standards von morgen manifestieren. Und dieses Standards werden konsequent digital sein. Möchten Sie mehr dazu erfahren oder sich zunächst einmal darüber austauschen? Dann melden Sie sich bei uns.



### **Geschwindigkeit zählt**

Realisieren Sie pragmatische Leuchtturmprojekte, die schnell sichtbare und erlebbare Erfolge bringen.



### **Experten helfen**

Holen Sie sich schnellstmöglich einen fachlich kompetenten Partner ins Boot. So sorgen Sie für Geschwindigkeit und bringen neue Lösungen zügig »auf die Straße«.



### **Digitalisierung ist kein ausschließliches Technik-Thema**

Veränderung findet durch eine Veränderung im Mindset und im Handeln von Management und Mitarbeitenden statt. Technik ohne interne Akzeptanz, praktische Anwendung, gute Konzepte und guten Content ist wertlos.



### **Digitaler Vertrieb mit »neuer« Perspektive**

Ergänzen Sie Ihre Push-Aktivitäten durch intelligente Pull-Lösungen und fördern Sie ein Um- beziehungsweise Weiterdenken in Ihrer Vertriebsmannschaft.

2

# Lösungen

---



Welche grundsätzlichen Leistungen bieten wir an?  
Wie schaffen wir den Spagat zwischen schnellen und  
pragmatischen Lösungen und nachhaltiger Substanz?

# Unsere Lösungen

---

Wir bieten Ihnen eine gute Mischung aus schnellen, pragmatischen und erfolgswirksamen Lösungen, die an Ihren individuellen Herausforderungen ansetzen. Diese ergänzen wir für Sie bei Bedarf um fundierte Grundlagenarbeit. So schaffen wir für Sie den individuellen Spagat zwischen kurzfristiger Veränderung, Weiterentwicklung und langfristiger Substanz. Dabei entscheiden Sie nach Baukastenprinzip, wie Ihr optimaler Maßnahmenmix aussieht.



## 01 Get started

---

In dieser Phase lernen wir uns erst einmal kennen. Danach erfassen wir gemeinsam Ihre konkreten Ziele, Herausforderungen, Wünsche und Schmerzpunkte. So schaffen wir ein Verständnis für Ihre individuelle Ausgangssituation. Dies ist die Basis, auf der wir mit Ihnen ihre individuelle Roadmap mit den richtigen Handlungsfeldern und Prioritäten erarbeiten. Wir sind Problemlöser und bieten Ihnen hierfür unterschiedliche Formate – vom Beratungsgespräch bis zu tieferehenden Orientierungworkshops. Natürlich alles gern auch digital.



## 02 Accelerator

---

Nachdem wir verstanden haben, worum es geht, werden wir direkt aktiv und bringen gemeinsam mit Ihnen erste Maßnahmen auf den Weg. Damit sorgen wir für schnell erfolgswirksame Maßnahmen, die Vertriebs Erfolg sichern und Kunden binden beziehungsweise helfen, neue Kunden zu gewinnen. Hierzu gehören Leistungen aus vier Kategorien. Wir bieten Ihnen Konzepte und die dazugehörigen Umsetzungen in den Bereichen:

- » **Virtuelle Live-Events** (z.B. virtuelle Messen/Konferenzen, etc.)
- » **Digitale Vertriebskommunikation**
- » **Virtuelle Schulung & (Weiter-)Bildung**



## 03 Implementation

---

Auf den intelligenten Pragmatismus mit schnell wirksamen Maßnahmen folgt der Deep Dive mit langfristiger Perspektive. Wir helfen Ihnen bei der nachhaltigen Entwicklung konsequent digitalisierter Kundenschnittstellen. Hierfür schaffen wir gemeinsam mit Ihnen die notwendigen strategisch-konzeptionellen Grundlagen und die entsprechenden Umsetzungen.

A hand holding an orange marker points to a diagram on a whiteboard. The diagram consists of a circle with several pink sticky notes attached to it. The background is a blurred office setting with a white mug and a stack of papers. A dark blue diagonal overlay covers the right side of the image.

3

## Get started

---

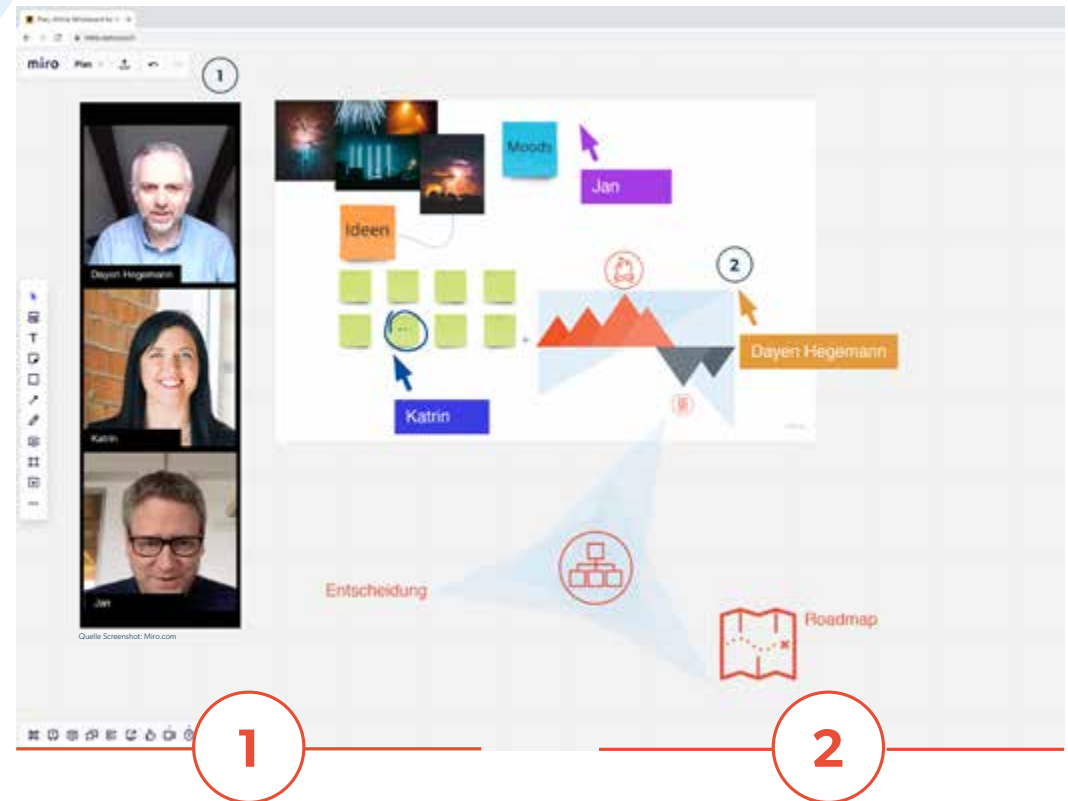
Wie können wir gemeinsam starten?  
Wie können wir gemeinsam vorgehen?



# Get started

Wir starten von Ihrer individuellen Ausgangssituation. Denn jedes Unternehmen steckt in einer individuellen Entwicklungsstufe. So ist es auch bei allem rund um das Thema »Digitalisierung« im Allgemeinen und beim Thema »Digitalisierung der Kundenkommunikation« im Speziellen. Hinzu kommen unterschiedliche Ziele, Wünsche, Bedarfe, Schmerzpunkte oder auch Akzeptanzgrade zum Beispiel in Bezug auf neue Lösungen.

Gemeinsam mit Ihnen thematisieren wir alle relevanten Fragestellungen, um im Anschluss die genau für Sie passenden Lösungsansätze maßzuschneidern. Freuen Sie sich dabei auf eine Menge Impulse und neue Ideen. Wie wir das machen? Analog oder digital – wie es für Sie am besten passt.



## Gemeinsames Kennenlernen/Chemistry Check

- » virtuelle Präsentation per Videokonferenz
- » persönliche Präsentation bei Ihnen vor Ort

## Anforderungsworkshop und Roadmap

- » Status quo-Analyse oder Quick-Check
- » Durchführung eines virtuellen oder persönlichen Workshops zur Entwicklung Ihrer individuellen Roadmap (kurz-, mittel- und/oder langfristig)



4

# Accelerator

---

Welche konkreten Lösungsansätze gibt es für Ihre digitale Kundenkommunikation?  
Welche Bausteine können Sie schnell und pragmatisch umsetzen?

# Der Accelerator-Baukasten

---

## Was wir Ihnen anbieten

Unter »Digitaler Kundenkommunikation« verstehen wir die konsequente Nutzung (neuer) digitaler Wege, um den Vertrieb aus den traditionellen Bahnen in die Zukunft zu lenken. Verstärkt durch die Corona-Krise sind digitale Kanäle, Formate und Technologien die Antwort für Unternehmen, um die Customer Journey zukunftsgerecht auszugestalten und zeitgemäß weiterzuentwickeln. Mit unserem Leistungsbaustein entwickeln wir gemeinsam mit Ihnen und für Sie schnelle und pragmatische Lösungen, die später bei Bedarf peu à peu in übergeordnete Grundsatzstrategien integriert oder durch diese perfektioniert werden können (siehe Seite 17 (Implementation)). Im Fokus stehen im ersten Schritt tragfähige, individuelle Lösungen, die gleichzeitig schnell umsetzbar und wirksam, dabei mit hoher Priorität notwendig und für Ihr Unternehmen in Umfang und Ausgestaltung ausreichend sind. Um schnelle Lösungen zu schaffen, haben wir drei Hauptleistungspakete entwickelt, die die wichtigsten Aspekte der Kundenkommunikation in digitalen Zeiten abbilden:

- » **digitale Lösungen für den direkten & persönlichen Kundenkontakt**
- » **digitale Lösungen für Knowledge-Transfer und Schulung**
- » **digitale Experiences/Lösungen für Awareness/Consideration, Leadgewinnung, Lead Nurturing, Conversion und Kundenbindung**

## Digitale Vertriebskommunikation

---

- » digitale Unternehmenspublikationen
- » digitaler Content (Text, Video, Bild, Motion)
- » Landing- bzw. Kampagnen-Pages
- » Search Engine Advertising (SEA)
- » Social Media Marketing (SMM)
- » etc.



## Virtuelle Live-Events

---

- » virtuelle Messen
- » virtuelle Konferenzen
- » Expertentalks
- » Webcasts
- » etc.

## Virtuelle Schulung & (Weiter-)Bildung

---

- » virtuelle Schulungen
- » virtuelle Workshops & Trainings
- » virtuelle Akademien
- » etc.



# Virtuelle Live-Events

Viele B2B-Unternehmen messen dem persönlichen Face-to-Face-Kontakt in den unterschiedlichen Stufen des Kundendialogs eine sehr große Bedeutung bei (z.B. Messen, persönliche Termine vor Ort, etc.). Dies geschieht nicht immer aus Gründen der tatsächlichen Notwendigkeit, sondern häufig aus Tradition und Gewohnheit. Oft ist es aber auch schlicht der Mangel an Wissen über mögliche digitale Technologien und die notwendigen Konzepte zur Implementierung dieser Technologien in die bestehenden Prozesse der Unternehmen. Anders als häufig behauptet, können Sie heute dank moderner digitaler Lösungen nach wie vor in einem engen persönlichen Kontakt mit Ihren Kunden bleiben. Ohne dass dieser physisch vor Ihnen sitzt.

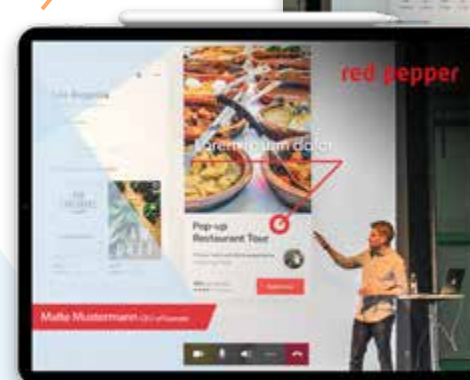
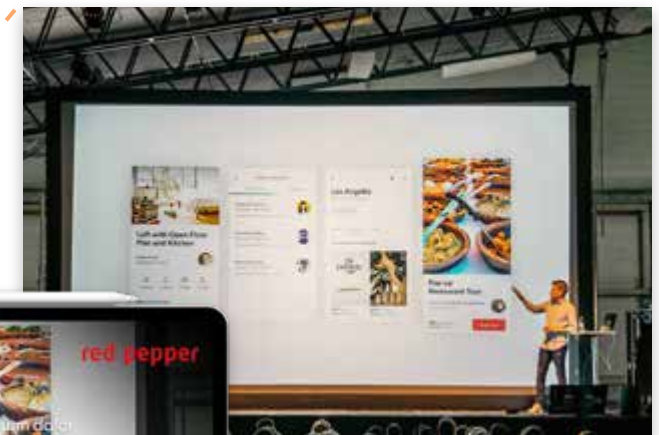
## Hierzu gehören Lösungen, wie

- » **virtuelle Messen**
- » **virtuelle Konferenzen**
- » **Expertentalks**
- » **Webcasts**
- » **etc.**

Mit den Erfahrungen der Corona-Krise werden sehr viele Kunden und auch Mitarbeitende zukünftig nicht auf diese Möglichkeiten verzichten wollen. Allerdings ist nicht alles, was technisch möglich ist, in der Praxis auch sinnvoll. Sie sollten viele Dinge berücksichtigen:

- » **das Konzept**
- » **die Software**
- » **die Hardware/Technologie**
- » **den passenden Content und die passenden Formate**
- » **das Branding/Design**
- » **etc.**

Lassen Sie uns darüber sprechen, was für welchen Einsatz in welcher Form für Sie sinnvoll ist und betreten Sie das nächste Level der Kundeninteraktion.



# Digitale Vertriebskommunikation

In der digitalen Welt punkten Unternehmen, die ihren Kunden ein herausragendes und umfassendes Käuferlebnis über alle Phasen der Entscheidungsfindung bieten können. Dazu braucht es mehr als Printbroschüren oder PDFs, z.B.

- » **packende Inhalte und**
- » **eine passende digitale Infrastruktur für die nahtlose Kommunikation zwischen Offline- und Online-Touchpoints sowie Marketing und Vertrieb**
- » **etc.**

Lassen Sie uns gemeinsam in unseren Baukasten schauen und diskutieren, wie und mit welchen Bausteinen Sie Ihre digitale Vertriebskommunikation in die Zukunft bringen.

## Hierzu gehören Lösungen, wie

- » **digitale Unternehmenspublikationen**  
(z.B. digitale Broschüren, Magazine, Jahresberichte, Angebote, etc.)
- » **virtuelle Produkt- und Unternehmenspräsentationen**
- » **Landing- bzw. Kampagnen-Pages**
- » **digitale Content-Creation**  
(Text, Video, Bild, Motion)
- » **Search Engine Advertising (SEA)**
- » **Social Media Marketing (SMM)**
- » **etc.**

SEA



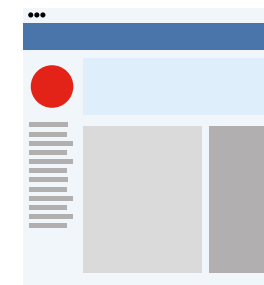
Website



Landingpage



Facebook Ad



Newsletter



Direkt-Mailing



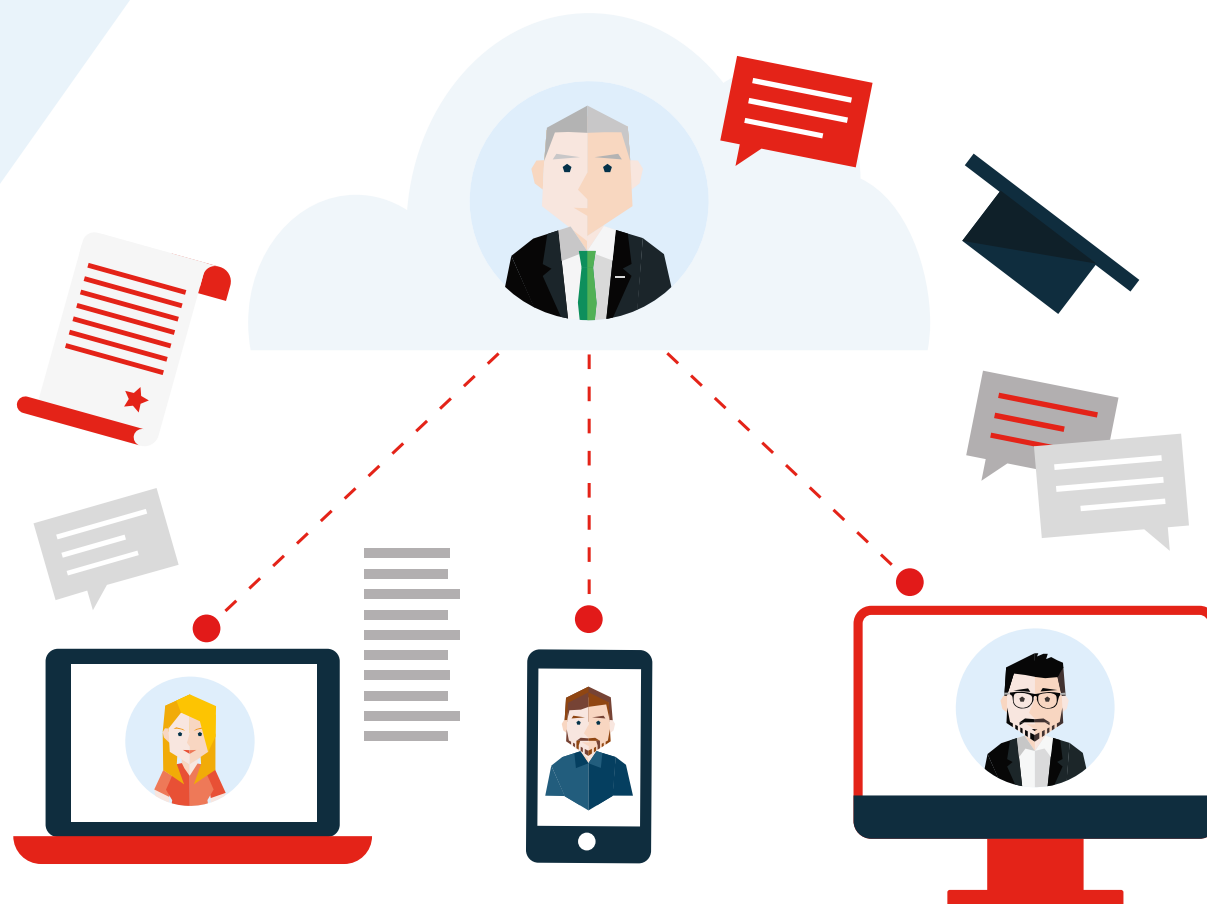
Sie suchen nach zusätzlichen Impulsen und Beispielen? Dann laden Sie sich unser E-Book zu diesem Thema herunter.

# Virtuelle Schulung & (Weiter-)Bildung

Die Vermittlung von Produkt- und Anwendungs-Know-how ist eine bedeutende Serviceleistung und Kundenbindungsmaßnahme im B2B-Bereich. Setzen auch Sie noch stark auf traditionelle Schulungskonzepte, wie Inhouse-Schulungen oder Präsenzveranstaltungen in den hauseigenen Schulungszentren? Dann lassen Sie uns über Ihre Entwicklungsmöglichkeiten sprechen. Denn: Auch in diesem Bereich werden Sie zukünftig stärker als bisher von Kunden gefordert sein, virtuelle Lösungen anzubieten.

## Hierzu gehören Lösungen, wie

- » virtuelle Schulungen
- » virtuelle Workshops & Trainings
- » virtuelle Akademien
- » E-Learning-Lösungen
- » etc.



5

# Implementation

Wie integrieren Sie Ihre Maßnahmen mittel- und langfristig in ganzheitliche Strategien und Konzepte?

# Implementation

---

## Grundlagen für den mittel- und langfristigen Erfolg schaffen

Nachhaltigkeit bedeutet natürlich, bei allem notwendigen und sinnvollen Pragmatismus, nicht die Langfristperspektive aus den Augen zu verlieren. Gern arbeiten wir mit Ihnen an einer langfristigen, ganzheitlichen und auf ihr Unternehmen abgestimmten Strategie. So heben Sie alle Potentiale einer nahtlosen und abteilungsübergreifenden Kommunikation über alle Offline- und Online-Touchpoints.

Lassen Sie uns in den gemeinsamen Dialog gehen, an welcher Stelle wir Sie auf dem weiteren Weg in die Zukunft mit Beratungs-Know-how und Umsetzungskompetenz begleiten können.

## Zu unseren Leistungen zählen z.B.:

---



### Workshops

Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir auf Basis Ihrer individuellen Ziele und Herausforderungen ganzheitliche digitale Kommunikationsstrategien. Dabei berücksichtigen wir Ihren aktuellen Entwicklungsstand, Ihre Zielgruppen und Ihre branchenspezifischen Besonderheiten.



### Consulting

Customer Centricity ist der zentrale Erfolgsfaktor. Wir denken »digital first«, um Ihr Geschäftsmodell für einzigartige Kundenerlebnisse fit zu machen. Und wir entwickeln gemeinsam mit Ihnen digitale Services, Produkte und Kommunikationslösungen, die den Nutzer an die erste Stelle setzen.



### Content Marketing

Wir entwickeln, planen und erstellen ganzheitliche Content Marketing-Strategien. So stellen wir sicher, dass Ihre Zielgruppen entlang der Customer Journey die passenden Inhalte auf ihre individuellen Fragen, Bedürfnisse und Herausforderungen erhalten.



### Digital Marketing

Mit einer ganzheitlichen Digital Marketing-Strategie entwickeln wir für Sie keine isolierten Kommunikationsmaßnahmen, sondern ganzheitliche Markenerlebnisse on- und offline. So helfen wir Ihnen dabei, Marketing, Vertrieb und Service kommunikativ optimal miteinander zu verzahnen.



### Inbound Marketing

Mit einer ganzheitlichen Inbound-Strategie schaffen wir die Basis für einen erfolgreichen »Pull« in Ihren Marketing- und Vertriebsaktivitäten. Gemeinsam mit Ihnen etablieren wir automatisierte Prozesse und Maßnahmen zur Generierung von Traffic, Leads, Neugeschäft und Kundenbindung/Lead Nurturing.



### Marketingorganisation

Digital geprägte Strategien, Prozesse und Umsetzungslösungen erfordern eine zeitgemäße Marketingorganisation. Diese muss zum Beispiel über die richtigen Kompetenzen, Prozesse, Tools und Instrumente sowie Dienstleisternetzwerke verfügen. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Ihr persönliches Zielbild für die optimale Marketingorganisation in der digitalen Transformation.





5

## Benefits

---

Wie profitieren Sie und Ihr Unternehmen?

Welchen Nutzen haben Sie?

# Warum sollten Sie aktiv werden?

---

Die Entwicklung einer modernen und digitalisierten Kundenkommunikation wird bereits kurzfristig ein entscheidender Wettbewerbsfaktor sein. Heben Sie mit uns die Potenziale und profitieren Sie von den zahlreichen Nutzen, z.B.:



## **Orientierung und Wissenstransfer**

Gemeinsam mit uns entdecken Sie die volle Bandbreite der Möglichkeiten und suchen danach aus, was für Sie passt. Das spart Ihnen wertvolle Zeit auf dem Weg zur Lösung. Und Sie qualifizieren Ihr Marketingteam weiter.



## **Inspiration und Impuls**

Sie lernen neue Lösungsmöglichkeiten abseits ausgetretener Pfade kennen und heben Ihr Marketing auf eine neue Ebene.



## **Schnelligkeit und Nachhaltigkeit**

Wir entwickeln für Sie schnelle Umsetzungslösungen aber auch nachhaltige Strategien. Und zwar in dem Mix, der für Sie am zweckmäßigsten und passendsten ist.



## **Attraktivität & Image**

Sie steigern die Attraktivität Ihrer gesamten Kundenkommunikation, zum Beispiel durch die Aufwertung des Kundenerlebnisses auf Basis neuer Technologien. Und durch die intelligente, digitale Verknüpfung unterschiedlicher Touchpoints.



## **Wachstum und Entwicklung**

Neue digitale und smarte Lösungen steigern die Qualität Ihrer Kundeninteraktion und schaffen die Basis für eine verbesserte Kundengewinnung und Kundenbindung.





## Sie sind interessiert an Praxisbeispielen oder weiteren Informationen?

Wir freuen uns, von  
Ihnen zu hören.

Telefon +49 (0) 421 240 330 – 0  
[willkommen@redpepper.de](mailto:willkommen@redpepper.de)

## Wir sind an Ihrer Seite



### Jan Weller

ist Inhaber und Geschäftsführer von red pepper. In dieser Funktion verantwortet er heute den Bereich Business Development. Er hat in seiner beruflichen Laufbahn zahlreiche Markenentwicklungsprojekte sowohl im B2B- als auch im B2C-Kontext erfolgreich begleitet und tut das auch heute noch in ausgewählten Projekten. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen aus Industrie, Logistik, IT, Energie, Tourismus, Medien und weiteren Branchen. Jan Weller ist Unternehmer aus Leidenschaft und brennt dafür »Energie in Unternehmen zu tragen«. Dies tut er – wo nötig – mit der notwendigen Portion »Kante« und »Unbequemlichkeit«. Der gelernte Industriekaufmann (Beck's Brauerei) studierte an den Universitäten in Bamberg und Barcelona Internationales Management und Marketing mit dem Abschluss Diplom-Kaufmann. Jan Weller ist zertifizierter Business Trainer und Business Coach (dvct). Neben red pepper BRANDING ist Jan Weller im Rahmen von red pepper NEXT als Unternehmensberater im Bereich systemische Unternehmensentwicklung unterwegs. Hier berät er Unternehmer\*innen und Unternehmen im Rahmen von Geschäftsmodellentwicklungen, Innovations- und Transformationsprozessen und anderen Themen. Jan Weller ist 1974 geboren und lebt mit seiner Frau und zwei Kindern in Bremen.



### Dayen Hegemann

ist Gründer und Geschäftsführer von red pepper. Er verantwortet den Bereich Sales und Marketing. In seiner beruflichen Laufbahn hat er zahlreiche Markenentwicklungsprojekte im B2B-Kontext erfolgreich begleitet und abgeschlossen und ist auch heute noch in ausgewählten Projekten aktiv. Zu seinen Kunden gehören Unternehmen aller Größenkategorien – vom Konzern bis zum Kleinunternehmen. Der gelernte Werbekaufmann hat das Kommunikationsgeschäft von der Pike auf gelernt. In den vergangenen Jahren hat Dayen Hegemann sich stark auf alle Fragen der digitalen Markeninszenierung und Kommunikation spezialisiert. Er ist Unternehmer durch und durch und brennt für den messbaren und nachhaltigen Erfolg seiner Kunden. Dayen Hegemann zeichnet neben seiner exzellenten Fachkompetenz vor allem eine ausgeprägte Empathie aus, die er im Rahmen seiner Arbeit erfolgreich zu nutzen weiß. Er ist zertifizierter Business Coach (dvct). Dayen Hegemann ist 1976 geboren, lebt mit seiner Lebensgefährtin und seinem Sohn in Bremen.

## Weitere Informationen zu unserem Unternehmen, unseren Leistungen und ausgewählten Spezialthemen finden Sie unter:

E-Book

—

#1

### »Branding Excellence« Zukunft gestalten und Werte schaffen

Lernen Sie uns noch etwas besser kennen: Wer sind wir? Was tun wir, und was macht uns besonders? Für wen arbeiten wir, und was sagen unsere Kunden? Alle wichtigen Informationen zu red pepper finden Sie in diesem E-Book.

E-Book

—

#2

### »Branding Excellence« Ganzheitliche Markenentwicklung in der Praxis für Marken im Mittelstand

Warum brauchen wir die Kraft der Marke? Welchen Nutzen bietet ganzheitliche Markenarbeit? Wie wird Ihr Unternehmen zur erfolgreichen »Markenerlebniswelt« und wie sieht der Prozess einer ganzheitlichen Markenentwicklung aus? Wie gestalten Sie die optimale Projektorganisation und wie starten Sie optimal in ein Markenprojekt? Eine Guideline für alle, die erfolgreich in ein Markenprojekt starten wollen.

E-Book

—

#3

coming soon

### »Vorsprung durch Neuromarketing«

Der Mensch als Entscheider sollte in allen Kommunikationsdisziplinen immer im Fokus stehen. Neuromarketing bündelt Forschungsergebnisse und Wissen aus zahlreichen Wissenschaftsdisziplinen, die sich mit der Funktionsweise und dem Verhalten von uns Menschen beschäftigen (z.B. Neurowissenschaften, Psychologie, etc.). Das Ziel dabei ist, diese Erkenntnisse für das Marketing anwendbar zu machen.

Dieses E-Book ist eine komprimierte Einführung in dieses spannende aber komplexe Thema: Was ist Neuromarketing überhaupt? Was sollten wir über uns Menschen wissen? Wie nehmen wir wahr? Wie entscheiden wir? Was beeinflusst unsere Entscheidungen? Welche Bedeutung haben Emotionen, Erlebnisse und Beziehungen? Wie gestalten Sie diese erfolgreich? Wie und wo setzen Sie Neuromarketing in der Praxis ein? Welche konkreten Beispiele/Anwendungsfälle gibt es? Welchen Nutzen hat das?



Website

—

[www.redpepper.de](http://www.redpepper.de)



Social Media

—

[www.facebook.com/redpepper.markenverankerung/](https://www.facebook.com/redpepper.markenverankerung/)

[www.instagram.com/redpeppergmbh](https://www.instagram.com/redpeppergmbh)



Blog

—

[www.blog.redpepper.de](http://www.blog.redpepper.de)

E-Book  
—  
**#4**

**»Employer Branding –  
Zukunftspfade: Der Weg zu  
einer starken Arbeitgeber-  
marke und einem attraktiven  
Unternehmen«**

Wie werden Sie zu einem erfolgreichen Arbeitgeber? Wie nutzen Sie in diesem Zusammenhang die Prinzipien starker Markenarbeit?

Eine Einführung in ein wichtiges Zukunftsthema. Denn Fachkräftemangel bedroht die Unternehmensentwicklung.

E-Book  
—  
**#5**

**»Acht Erfolgsfaktoren für  
Marken im Mittelstand –  
Ein Denkanstoß von Prakti-  
kern für B2B-Praktiker«**

Acht grundlegende Faktoren für eine erfolgreiche Markenführung für alle Entscheider in der Unternehmens- und Markensteuerung.

E-Book  
—  
**#6**

**»Digitale Kommunikation  
optimieren«  
Lösungen und Beispiele für  
zeitgemäße digitale Medien**

»Digital first« ist das Credo in den meisten Kommunikationsabteilungen.

Welche Herausforderungen gilt es zu lösen?

Wie digital sind Sie eigentlich?

Welchen Nutzen stiftet die konsequente Digitalisierung der Unternehmenskommunikation?

Welche konkreten Lösungen und Anwendungsfälle sind in der Praxis wirklich spannend?

Was sollten Sie im Rahmen der Umsetzung berücksichtigen?

Dieses E-Book gibt einen praktischen Einblick, wie Sie Ihre Medienlandschaft digitalisieren können und worauf Sie dabei achten sollten.



**Website**

—  
[www.redpepper.de](http://www.redpepper.de)



**Social Media**

—  
[www.facebook.com/redpepper.markenverankerung/](https://www.facebook.com/redpepper.markenverankerung/)

[www.instagram.com/redpeppergmbh](https://www.instagram.com/redpeppergmbh)



**Blog**

—  
[www.blog.redpepper.de](http://www.blog.redpepper.de)

## Ihr Kontakt zu uns



**red pepper**  
**Gesellschaft für neurowissenschaftliche**  
**Markenverankerung mbH**

Büro Weser/Elbe  
Konsul-Smidt-Straße 8K  
28217 Bremen

Telefon +49 (0) 421 240 330 – 0  
willkommen@redpepper.de  
www.redpepper.de

### Anfahrt



**red pepper**  
**Gesellschaft für neurowissenschaftliche**  
**Markenverankerung mbH**

Büro Rhein/Neckar  
Martin-Luther-Straße 45a  
76829 Landau in der Pfalz

Telefon +49 (0) 6341 708 986 – 3  
willkommen@redpepper.de  
www.redpepper.de

### Anfahrt



**red pepper**

© red pepper  
Gesellschaft für neurowissenschaftliche  
Markenverankerung mbH

Die Inhalte dürfen nicht ohne vorherige  
Zustimmung veröffentlicht werden.