

MOBIMO TOWER



Knocking on Heavens Door: Exklusivstes Wohneigentum im Hochhaus, wie funktioniert das aus Sicht Markt am besten?

EST. 1955

BERATUNG & COACHING

**MARTIN
STEINER**

+41 79 431 89 79
STEINER@MARTINSTEINER.CH
WWW.MARTINSTEINER.CH

CH-8002, RIETERSTRASSE 59
ZÜRICH

MARKETING
KOMMUNIKATION
VERKAUF

KUNDE

- Mobimo Management AG, Projektentwicklung
- Walde & Partner Immobilien AG, Vermarkter

AUSGANGSLAGE

- Hochhausprojekt im obersten Preissegment
- 34 exklusive Eigentumswohnungen oberhalb eines 5-Sterne-Hotels
- Definiertes Sortiment, definierte Preispolitik

PROJEKTTEAM

- Mobimo Management AG
- Diener & Diener Architekten
- Walde & Partner Immobilien
- Kommunikations-, PR- und Media- Agenturen
- Innenarchitekten

LEISTUNGSBEREICHE

- Analysen, Strategien, Konzepte
- Beratung, Coaching, Supervision

AUFGABENSCHWERPUNKTE

Welches ist die erfolgsversprechendste Produkt-/Markt-Strategie:

- Geografische Absatzmärkte, Kernzielgruppen
- Positionierung, Markenpolitik
- Angebotspolitik; Sortimentsumfang, Wohnungstypologien, Flächenkonzepte, Ausstattung, Materialisierung
- Verkaufspreispolitik; Preisspektren innerhalb des Sortimentes, Preisdifferenzierungen, Verkaufspreise, etc.

Welches ist die richtige Vermarktungsstrategie:

- Markenauftritt, Kommunikationsmassnahmen,
- Marktbearbeitungsmix, Kommunikationsbudgets
- Verkaufsorganisation, Zeitphasen, Verkaufsziele, Reporting
- Projektorganisation Absatz (Führung, Controlling)
- Begleitung aller Umsetzungsarbeiten

ERGEBNISSE

- Strategieänderung der Wohnungsquantitäten (von 34 auf 54 Einheiten)
- Umsetzung der von uns empfohlenen Strategien
- Zielvorgaben der ersten Phase wurde erreicht
- Wertvolle Erkenntnisse in Bezug auf Absatzführung im Ausland