

TIVOLI LUZERN



«Wie gelingt es uns, innerhalb von kurzer Zeit 40 % der Wohneinheiten ab Plan abzusetzen, nachdem wir es über ein Jahr erfolglos probiert haben?»

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

- Karl Steiner AG, Zürich
- Walde & Partner Immobilien AG, Luzern

AUSGANGSLAGE

- 34 exklusive Eigentumswohnungen in Luzern
- 1½-Jahre erfolglose Vermarktungsversuche ab Plan im In- und Ausland

PROJEKTTEAM

- Karl Steiner AG
- Kollhoff Architekten
- Walde & Partner Immobilien AG
- WICK PR

LEISTUNGSBEREICHE

- Standort-, Produkt- und Absatzanalyse
- Strategie: Re-Engineering der Marktleistung sowie der Absatz- und Kommunikationspolitik
- 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, Marktbearbeitungs-Mix, Kommunikationsbudgets
- Verkaufsorganisation, Zeitphasen, Verkaufsziele, Reporting
- Projektorganisation Absatz (Führung, Controlling)
- Begleitung aller Umsetzungsarbeiten bei der neuen Ausrichtung

ERGEBNISSE

- Neue Angebots- und Preispolitik (u.a. mit einer Erhöhung der Anzahl Wohnungen)
- Neue Vermarktungsstrategie (Kommunikation, Marktbearbeitung, Verkauf)
- Neue Projektorganisation «Absatzführung»
- Alle Verkaufszielvorgaben wurden erreicht
- Der Bau konnte nach ca. 20 Monaten ausgelöst werden, da 40 % der Einheiten ab Plan verkauft wurden