

WALDE & PARTNER IMMOBILIEN AG



«Wir möchten unsere Marke mit zusätzlichen Werten anreichern, unser Marketing professionalisieren und uns in den nächsten Jahren konsequent als einer der besten Dienstleister in der Vermarktung von Wohnimmobilien weiterentwickeln.»

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

Mit rund 50 Mitarbeitenden gehört Walde & Partner Immobilien AG zu den wichtigsten Maklerunternehmen im Grossraum Zürich und Luzern. Als Familienunternehmen konzentriert es sich auf das Kerngeschäft der Vermarktung von Wohnimmobilien.

AUSGANGSLAGE (2002)

- Zunehmender Wettbewerb
- Intern gewachsene Strukturen
- Starkes Image als Anbieter von Luxuswohnimmobilien
- Klare Marken- und Wachstumsziele
- Unterschiedliche Kundenmärkte

PROJEKTTEAM

- Eigentümer
- Verwaltungsrat
- CEO, Geschäftsleitung
- Marketing- und Verkaufsteams
- Unterschiedlichste Projektteams
- Externe Spezialisten
(u.a. Kommunikationsagenturen)

LEISTUNGSBEREICHE

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

AUFGABENSCHWERPUNKTE

- Analyse der Kundenmärkte, Mittlerrmärkte, des Wettbewerbs, der relevanten betrieblichen Ausgangslagen
- Herausarbeiten von Kernwerten, Markenprofilqualitäten, Kundennutzen, Kernbotschaften
- Erarbeiten einer Markenstrategie
- Entwickeln von differenzierten Produkt-/Markt-Strategien (Produkt-, Preis-, Service-Politik)
- Professionalisierung des Marketings in den Bereichen Kommunikation, Marktbearbeitung, Verkauf
- Aufbau der Marketingführung (Inhalte, Prozesse, Ressourcen, Controlling)
- Begleitung aller Konzept- und Umsetzungsarbeiten
- Strategie und Begleitung vieler grosser Neubauprojekte (Produkt, Preis, Kommunikation und Absatz)

ERGEBNISSE

- Klarere und breiter abgestützte Positionierung am Markt
- Definierte Markenstrategie
- Etablierte Produkt-/Marktstrategien für verschiedene Kunden- und Mittlerrmärkte
- Höherer Professionalisierungsgrad im Marketing und Verkauf
- Definierte Strukturen im Marketingmanagement
- Solides Wachstum in allen definierten Kundenmärkten während den letzten 10 Jahren