

## Durchführung eines Pitches sowie Aufsetzen eines erfolgsbasierten Agenturvergütungsmodells für eine Versicherung.

Ausgangslage	Projektauftrag	Vorgehen	Ergebnisse
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Planung einer neuen Endkundenkampagne basierend auf der bestehenden Positionierung und Kommunikationsstrategie</li> <li>▪ Gewährleistung der Anpassbarkeit der Endkundenkampagne auf die Financial Community im Rahmen des geplanten IPOs</li> <li>▪ Nutzung der Kampagne in verschiedenen europäischen Ländern</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifikation der „richtigen“ Leadagentur, welche die geplante Kampagne über verschiedene Zielgruppen, Kommunikationskanäle und Märkte mit operativer Exzellenz durchdeklinieren kann</li> <li>▪ Sicherstellung eines effektiven und transparenten Auswahlprozesses unter Beteiligung aller relevanten Entscheider</li> <li>▪ Entwicklung eines erfolgsbasierten Agenturvergütungsmodells</li> <li>▪ Schnelle und reibungslose Durchführung der Vertragsverhandlungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Identifikation geeigneter Werbeagenturen (Longlist, Shortlist)</li> <li>▪ Vorbereitung, Begleitung und Nachbereitung des Briefings und Re-Briefings</li> <li>▪ Definition der Bewertungskriterien für Lead-Agentur und Kreativkonzept zur Auswahl geeigneter Konzepte/Agenturen</li> <li>▪ Aufsetzen/Begleitung der Konsumentenmarktforschung zur Identifikation des besten Kreativkonzepts</li> <li>▪ Definition/Abstimmung eines erfolgsbasierten Agenturvergütungs- und Zusammenarbeitmodells</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Strategiekonformes, optimal zum Unternehmen passendes Kreativkonzept</li> <li>▪ Hohe weltweite Akzeptanz der Kampagne sowohl bei den Konsumenten als auch im Unternehmen aufgrund eines transparenten und faktenbasierten Auswahlprozesses</li> <li>▪ Agenturvertrag mit erfolgsbasiertem Vergütungsmodell und klarer Definition der Rollen und Verantwortungen innerhalb der Zusammenarbeit</li> </ul>