



## MARKETING-SERVICE

AGON Marketing-Service, Junkerbifangstrasse 11, CH-4800 Zofingen, Fon +41 62 752 72 72, [mail@agon.ch](mailto:mail@agon.ch)

# Referenzen

## Erfahrungsauszug, Branchenschwerpunkte, Projektbeispiele

---

### Bundesverwaltung (Bereich VBS)

Projektbeispiele, Massnahmen

Konzeption der Informationsmittel

Umsetzen Krisen-PR

Realisationsbegleitung im Bereich  
Kommunikation

Kommunikationsberatung

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Professionelle Kommunikation gegen innen  
und gegenüber der Öffentlichkeit  
kontinuierlich sichergestellt

---

### Chemische Handelsprodukte

Projektbeispiele, Massnahmen

Analyse, Reorganisation und Ausbau  
Verkaufsorganisation

Aufbau neuer Kundenbeziehungsprozesse

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Schlagkraft und Effizienz der  
Verkaufsorganisation weiter optimiert

---

### Elektronische Steuerungen

Projektbeispiele, Massnahmen

Marketingberatung, Begleitung als externe  
Marketingabteilung

Komplettes Kommunikationskonzept und  
Begleitung bei der Umsetzung

Planung und Realisation nationale  
Branchenmesse

Planung und Realisation Firmenjubiläum  
Public Relations

Konzipieren und realisieren von Verkaufshilfen

Marktabklärungen / Marktforschung

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Marketingaktivitäten koordiniert, optimiert  
und ausgebaut

Unternehmenskommunikation geplant und  
umgesetzt

Praxisorientierte, wirksame Verkaufshilfen für  
den Verkauf konzipiert und realisiert

Entscheidungsgrundlagen für Neuausrichtung  
der Unternehmung erarbeitet

---

### Kältetechnik (D)

Projektbeispiele, Massnahmen

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Entwickeln der CI

Planung und Gestaltung Firmenlogo und Drucksachen

Suche und Vermittlung von Vertretungen in der Schweiz

Professionellen Marktauftritt gestaltet

Marktentwicklungsstrategie umgesetzt

---

### **Mystery-Calls (Verschiedene Branchen)**

Projektbeispiele, Massnahmen

Durch anonyme Anrufe an Telefonzentralen, Abteilungen etc., Punkte aus den Bereichen Gesprächsführung, Entgegennahme und Weiterleitung von Telefonaten, Fragetechniken, Kunden- und Verkaufsorientierung etc. prüfen.

Handlungs- und Ausbildungsempfehlungen aufgrund des Gesprächsergebnisses ausarbeiten

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Basis für Seminare zu Themen wie "Professioneller telefonieren", "Kundenorientierung / Kundenorientierte Kommunikation" und "Professionelle Empfangsdienstleistungen" geschaffen. Kundenspezifische Seminarentwicklung und

Durchführung in Kooperation mit spezialisierter Partnerfirma

---

### **Mystery-Shopping (Verschiedene Branchen)**

Projektbeispiele, Massnahmen

Verkaufsstellen, Ladengeschäfte, Restaurants etc. durch anonyme Testbesuche und -Einkäufe auf Punkte wie Ordnung, Sauberkeit, Servicequalität, Kundenorientierung etc. prüfen

Handlungs- und Ausbildungsempfehlungen aufgrund des Besuchsergebnisses ausarbeiten

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Verlässliche Basis für weiterführende Ausbildungen und andere Massnahmen geschaffen. Dadurch Servicequalität, Kundenorientierung und allgemeinen Eindruck des POS optimiert.

---

### **Rückbau und Altlastensanierung**

Projektbeispiele, Massnahmen

Entwickeln der Kommunikationsstrategie, Positionierung. Komplettes Konzept erarbeiten  
Detailplanung und umsetzen der Massnahmen

Koordination externer Partner (Grafiker, Texter, Mediaplaner etc.)

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Bekanntheitsgrad markant gesteigert  
Klare Positionierung erarbeitet und eingeleitet

---

### **Schmuckhandelskette (11 Filialen)**

Projektbeispiele, Massnahmen

Marketingberatung, Strategieentwicklung  
Planung und Realisation Kommunikation (Werbung, Verkaufsförderung und Verkauf)  
Externe Marketingleitung

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Marketingaktivitäten koordiniert optimiert, ausgebaut und geleitet  
Massnahmen der Bereiche Verkauf, Verkaufsförderung und Werbung optimiert und aufeinander abgestimmt

---

### **Schweizer Buch- und Kunstverlag**

Projektbeispiele, Massnahmen

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Konzeption und Realisation als verantwortliche Projektleitung

Marktentwicklungsstrategie umgesetzt

Aufbau und Führung Verkaufsorganisation (Aussendienst) in Deutschland (von 0 auf 45 Aussendienstmitarbeitende) im Bereich hochpreisiger Kunst- bzw. Kulturgüter

Zusätzlichen Profitcenter rasch und erfolgreich aufgebaut

Schaffen der notwendigen Kontakte, aller Strukturen und Prozesse in der Schweiz und vor Ort. Personalrekrutierung und -Schulung.

Die notwendigen Rahmenbedingungen, Prozesse und Strukturen geschaffen

Operative Führung als Leitung Aussendienst. Profit-Center-Verantwortung (Budget, Umsatz, Ausbau der Organisation).

Planung und Einführung neuer Software-, Hardware- und Netzwerkkomponenten · Konzeption Internet-Präsenz

Massgebliche Mitwirkung auf Stufe Geschäfts- und Projektleitung beim Aufbau und Einführung des Qualitäts-Management-Systems (Entwickeln der Strukturen und Prozesse).

---

### **Software (Industrielle Anwendungen)**

Projektbeispiele, Massnahmen

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Analyse Verkaufsorganisation und -Prozesse

Schlagkraft und Effizienz der

Optimierungspotential erarbeiten

Verkaufsorganisation

Massnahmenplanung

(Investitionsgüter-Verkauf) weiter optimiert

Realisationsbegleitung, Umsetzung

---

### **Stanztechnik**

Projektbeispiele, Massnahmen

Erreichte Ziele, Ergebnisse

Entwickeln CI

Professionellen Marktauftritt gestaltet

Neugestaltung optischer Auftritt und Positionierung

Konzeption und Realisation von Werbung und Public Relations

Direktwerbung: Planung, Gestaltung und

Auf Wunsch sind weitere Beispiele verfügbar.