

044-447 40 95: WIR FREUEN UNS AUF IHREN ANRUF

Marti, Hiltmann
Marketing der feinen Art GmbH
Breitensteinstrasse 96
8037 Zürich
Telefon: +41 44 447 40 95
mail: info@marti-hiltmann.ch
www.marti-hiltmann.ch

Marketing der feinen Art



LAVENDELFELD: FÜR DIESE AUSSICHT ARBEITEN WIR

Purpur, die wertvollste Farbe, stammt ursprünglich von einer Meerschnecke.

Präambel

Den Horizont mit Weitblick betrachten. Bekannte Strukturen in neue Formen verwandeln. Ein offenes Ohr für leise Töne haben. Farben wieder wunderbar bunt wirken lassen. In die Tiefe gehen, um zu Höhenflügen anzusetzen. Gefühlen Raum verschaffen. Ideen zum Leben erwecken. Der Zeit neue Dimensionen geben. Und damit Erfolgsstrategien verwirklichen. **Das ist unser Ziel.**

Romaine Marti und Angelica Hiltmann

MEERSCHNECKE: SOUVENIR AUS MALAYSIA



Einzigartiges muss nicht immer in den Himmel wachsen.

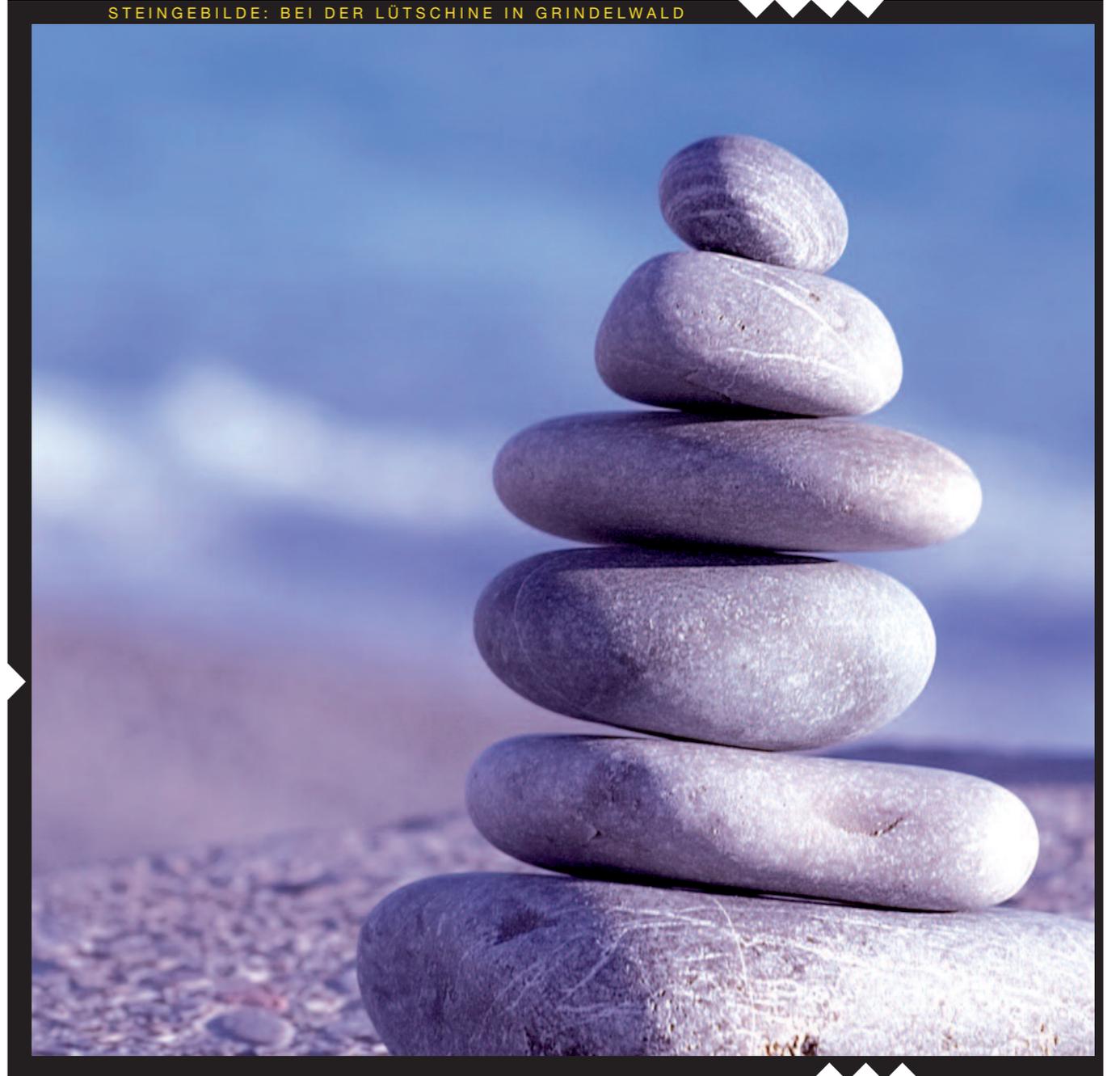
Philosophie und Positionierung

Mit der Welt – auch der Marketingwelt – darf man nicht grob oder oberflächlich umgehen. Dies haben die Wirtschafts- und Umweltprobleme in jüngster Zeit deutlich aufgezeigt. Ethik und Eigenverantwortung, aber auch Werte wie Loyalität, Freundschaft und Bescheidenheit haben wieder an Bedeutung gewonnen.

Unser gesamtes Umfeld befindet sich im rasanten Wandel; was heute gilt, ist morgen schon passé. Es verlangt ständig nach neuen Ansätzen – Herausforderungen, die für ein Unternehmen nicht immer einfach zu bewältigen sind.

Hier setzt unser Geschäftsmodell pragmatisch, jedoch durchaus feinsinnig und differenzierend an: Wir bringen unsere breite und tiefe Erfahrung in führenden Positionen auf Kunden- und Agenturseite ein, um unsere Kunden umfassend, tiefgreifend und zielorientiert zu beraten. **Insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen.**

STEINGEBILDE: BEI DER LÜTSCHINE IN GRINDELWALD



Spontan, direkt, überzeugend und sehr zielorientiert.

Romaine Marti

«Bestehenden und neuen Produkten ein Profil zu geben, ihnen Farbe, Inhalt und Konturen zu verleihen, das ist meine Passion. Ich liebe es, Strategien zu schmieden und neue Märkte zu entdecken. Dabei versuche ich immer, auch unbekannte Wege zu beschreiten, ohne dabei den Blick für das Wesentliche zu verlieren.»

Nach einer kaufmännischen Ausbildung habe ich mich für eine Zukunft in Werbung und Marketing entschieden und mich entsprechend fundiert weitergebildet. Da ich in den damals angesagtesten Werbeagenturen tätig war, standen die Türen für eine Karriere weit offen. Chancen, die ich wahrgenommen habe. Als CEO und Partner einer Schweizer Niederlassung hatte ich dann über 15 Jahre Gelegenheit, die gesamte Klaviatur eines globalen Kommunikations-Multis kennen zu lernen und dabei auf europäischer Ebene meine eigenen Ideen einzubringen.

Dann verwirklichte ich mir einen Traum: Venedig nicht nur als Touristin, sondern als Studentin zu erforschen.

Zu Träumen gehören immer auch Visionen. So war es Zeit, eine seit langem reife Idee in die Tat umzusetzen. Zusammen mit Angelica Hiltmann werde ich meine Energie, die gesammelten Erfahrungen wie auch meine Talente persönlich für subtile und kreative Beratungen bündeln, um kleinere und mittlere Unternehmungen in ihren Zielen und Visionen weiterzubringen – und das auf eine feine Art.»

- GGK Zürich, Beratung
- Lintas:Zürich, Beratung
- ASGS/BBDO, Gruppenleitung Beratung
- Conquest Europe, CEO
- red cell, CEO/Partner
- HBH, Partner



Aufmerksam, intuitiv, weitsichtig und sehr kommunikativ.

Angelica Hiltmann

«Kommunikation ist meine Leidenschaft! In erster Linie die Sprache, mit der ich gerne spiele und experimentiere. Ihre Möglichkeiten sind nahezu unerschöpflich. Ebenso faszinierend finde ich Bilder, Töne, Düfte oder Texturen, die Botschaften auf unvergleichliche Art transportieren.»

Nach dem Studium von Germanistik, Philosophie und Psychologie habe ich mich in Werbung und Marketing klassisch weitergebildet. Parallel dazu hatte ich das grosse Glück, bei renommierten Unternehmen in leitenden Positionen auf der Karriereleiter stetig nach oben zu steigen.

Dann erfüllte ich mir einen meiner Lebensträume und wurde mit einer eigenen Agentur selbständig. Hier betreue ich seit Jahren sehr erfolgreich namhafte Mandate und Kunden.

Gemeinsam mit Romaine Marti möchte ich meine Erfahrungen und unkonventionellen Ideen nun zusätzlich in die strategische und kommunikative Beratung von kleineren und mittleren Unternehmen einbringen.

Mein Ziel ist es, Geplantes gemeinsam mit dem Kunden ohne grosses Tamtam und viel Hokusfokus subtil und doch direkt umzusetzen – eben auf die feine Art.

- Wirz Zürich, Beratung
- PKZ, Werbeleitung
- Mövenpick Hotels + Resorts, Gesamtverantwortung Marketing + Sales
- American Express, Gesamtverantwortung Marketing + Sales
- HBH, Inhaberin



Menschen und Unternehmen auf positive Art bewegen.

Die Kernkompetenzen

Die Kernkompetenzen entsprechen unseren persönlichen Talenten und Erfahrungen. So können wir dem Kunden eine optimale Beratung garantieren. Die uns anvertrauten Projekte packen wir mit grosser Professionalität an und führen sie mit Freude und Leidenschaft zum Ziel. Mit viel Kreativität werden selbst «trockene» Themen und Aufgaben in farbige und feine Strategien verpackt.

- Kreative Marketing-Strategie
- Screening
- Corporate Image
- Kommunikations-Strategie
- Inside Marketing
- Unternehmens-Public Relations
- Projektbegleitung
- Outsourcing

KARUSSELL: KINDHEITSERINNERUNG, JAHRMARKT IN NEUCHÂTEL



Kreative Marketing Strategie

Aufgrund der grossen Erfahrung in unterschiedlichsten Branchen entwickeln wir kompakte, massgeschneiderte Marketing-Strategien auch in eng definierten Zeitfenstern. Wichtig ist, dass der Kunde weiter seinem Tagesgeschäft nachgehen kann und nicht unendlich viele Stunden in Sitzungen verbringen muss, **sondern gleich konkrete und durchdachte Vorschläge und Lösungen diskutieren kann.**

Screening

Mit einer von uns entwickelten, erprobten und umfassenden Checkliste durchleuchten wir das gesamte Marketing von Unternehmen: Strategien, Struktur, personelle Besetzung, Corporate Identity und Kommunikationsauftritt. Dabei arbeiten wir eng mit dem Kunden zusammen. **Als Ergebnis präsentieren wir eine detaillierte Analyse des Ist-Zustandes und unterbreiten Lösungsvorschläge zur Optimierung.**

ROSEN: WENN NUR DIE DORNEN NICHT WÄREN



Corporate Image

Nach einer fundierten gemeinsamen Analyse wird die angestrebte Firmenpersönlichkeit verbal und visuell definiert. Welche Werte sollen gegen aussen, welche nach innen vermittelt werden?

Welche Massnahmen sind nötig, damit das Corporate Image von der ganzen Belegschaft getragen und von aussen wahrgenommen wird?

Um die vereinbarten Ziele zu erreichen wird eine klare Strategie der Umsetzung über einen definierten Zeitraum festgelegt. Eine zusammen erarbeitete Checkliste vereinfacht die Kontrolle der Aktivitäten und Ergebnisse. **Wir setzen Sie genau ins Bild.**

Kommunikations-Strategie

Manchmal braucht das beste Menu etwas Pfeffer oder fremde Würze. Wir analysieren das Bestehende bis ins kleinste Detail und vergleichen es mit aktuellen und aussergewöhnlichen Beispielen aus verwandten Marktumfeldern. Mit unseren kreativen, aber umsetzbaren Ideen und ungewöhnlichen Kommunikationsansätzen haben wir schon vielen Unternehmen auf neuen Wegen zum Erfolg geführt. Wir besprechen den roten Faden und zeigen Wege auf, wie die definierte Strategie konsequent umgesetzt werden kann. **Oder wir versuchen, das Bestehende zu beleben, mit neuen Inhalten zu füllen und Esprit in die Kommunikation zu bringen.**

VESPA: ITALIANITÀ BRAUCHT KEINE ERKLÄRUNG



Inside Marketing

Wann haben Sie sich bei Ihren Mitarbeitern das letzte Mal herzlich für die geleistete Arbeit bedankt? Oder eine Demotivation in Motivation gewandelt? Haben Sie sich schon gefragt, ob alle Mitarbeiter Ihre Business-Idee genauso überzeugt nach aussen tragen, wie Sie es sich wünschen? Freut sich die Belegschaft auf den nächsten Firmenausflug und können Sie sich kaum wehren, ob all den Freiwilligen, die ihn organisieren möchten? Können Sie mit Überzeugung sagen: Meine Mitarbeitenden stehen hinter mir – auch bei der nächsten Krise? **Oder waren all diese Fragen für Sie noch nie von grosser Bedeutung? Dann sollten wir uns treffen.**

Unternehmens-Public Relations

Beste Kontakte zu Medien werden über Jahre erarbeitet. Wir kennen Journalisten verschiedenster Ressorts persönlich und pflegen unsere detaillierten Kontaktlisten mit grosser Sorgfalt. So können wir Medienmitteilungen sofort realisieren. **Wichtig ist uns jedoch, für unsere Kunden PR-Strategien und Medienbeziehungen mit einer mehrjährigen Optik aufzubauen.**

FASSADEN: AUS DER ANONYMITÄT HERVORTRETEN



Projektbegleitung

Effizientes Projektmanagement erfordert zeitliche und fachliche Ressourcen. Oft stehen diese unternehmensintern nicht zur Verfügung. **Wir führen oder begleiten marketingspezifische Projektaufgaben in gegebenen Zeitfenstern.**

Outsourcing

Erfolgreich haben wir für grosse Unternehmen und kleine Firmen bei Umstrukturierungen oder Engpässen die Organisation und Führung der Marketing-Abteilung übernommen. Parallel dazu werden funktionierende Strukturen für interne Lösungen aufgebaut und wenn nötig, Schlüsselpositionen neu besetzt. Bestehende Lieferanten- und Agenturbeziehungen werden analysiert, der Dialog gesucht und neue Wege definiert. **Der gesamte Prozess wird persönlich begleitet, bis die Abteilung wieder eigenständig und ohne Reibungsverluste funktioniert.**

BOBINEN: ORDNUNG MUSS SEIN



Ein Modell, bei dem beide Seiten gewinnen.

Preispolitik

Keine Überraschungen – das ist unsere Devise.

Unsere Kunden wählen zwischen verschiedenen Modellen: Einem Beratungsmandat, das über einen längeren Zeitraum geht mit fix vereinbartem Honorar. Pauschalen, die für das Auftragsvolumen gemeinsam definiert werden. Oder einem Honorar, das nach Stundenaufwand berechnet wird. Wir halten den Kunden je nach Wunsch wöchentlich oder monatlich auf dem aktuellen Stand, damit beide Seiten immer genau wissen, wo sie stehen.

- Es wird nach effektiv erbrachter Leistung verrechnet.
- Monatliche Abrechnung.
- Zusätzliche oder veränderte Projekte werden neu offeriert.
- Bei grösseren Projekten mit Fremdleistungen wird die Rechnung in à Conto-Zahlungen ab Auftragserteilung und eine End-Abrechnung nach erbrachter Leistung aufgeteilt.



Tatsachen haben mehr Gewicht.

Referenzen

In den letzten 20 Jahren konnten wir viele interessante Projekte für Kunden konzipieren und umsetzen. Dabei haben wir entdeckt, dass bestimmte Märkte, Dienstleistungen und Produkte uns ganz besonders in ihren Bann gezogen haben.

Im folgenden ein kurzer Überblick zu den Branchen und Kunden, für die wir mit viel Engagement und grosser Begeisterung tätig waren.

Gerne geben wir Ihnen bei einem persönlichen Gespräch detaillierter Auskunft.

- Automarkt
- Food, Gastronomie und Hotellerie
- Möbel, Design, Architektur
- Kosmetik und Mode
- Luxusgüter

Benzin im Blut.

Auto

Über 20 Jahre Automarketing im In- und Ausland.

Das international definierte Corporate Image in Abstimmung mit den lokalen Besonderheiten, den Anforderungen des Händlernetzes und den wechselnden Bedürfnissen der Kunden erfolgreich umzusetzen, ist wohl eine der härtesten Proben jedes Marketingleiters. Viele Strategie- und Kommunikationspläne wie auch Analysen des Händlernetzes, unzählige Events für Presse, Händler und Kunden tragen unsere Handschrift und wurden von uns geleitet oder realisiert.

Saab GB, Marlow - Saab Schweiz - Alfa Romeo, Turin und Genf - Mitsubishi, Winterthur - Mehrmarkenbetrieb Auto Iten, Shilbrugg - Iveco Austria und Schweiz



Auf den Geschmack kommen.

Food, Gastronomie und Hotellerie

Erfolgreiche Gastronomie-Ideen, volle Hotelbetten und appetitliche Vermarktung.

Wir waren mit grossem Erfolg auf Kunden- und Agenturseite für die Grössten der Branche tätig und kennen das herausfordernde Restaurant-Business in all seinen Facetten. Unzählige Hotels in der Schweiz und im Ausland wurden mit unserem Marketing Know-how eröffnet und über Jahre betreut. Aber auch Individual-Konzepte tragen unsere Handschrift.

Mövenpick - Autogrill - Marché - Mövenpick Hotels & Resorts - Coop Restaurants Flughafen-Restaurants - Posthotel St. Moritz - Swiss Heidi Hotel - Ambassador Hotel Zürich - Oh là là Gourmet Take away - Midor - ORIOR Food-Gruppe

LUXEMBURGERLI: SÜSSER DAUERBRENNER



Nie auf Lorbeeren ausruhen.

Möbel, Design, Architektur

Zeitgeist und Design verbinden, neue Trends aufspüren und die Zielgruppe verstehen.

Design im Glaskasten ist schwer zu verstehen und noch schwieriger zu verkaufen. Unsere Impulse von aussen haben schon einigen trendreichen und preisgekrönten Produkten den Weg in Wohnungen oder Geschäftsräume geebnet.

Team by Wellis - Karl Bucher AG - Rüegg + Sieger Architekten AG - Wellis selection

SESSEL: ZEIT FÜR NEUE IDEEN



Echte Trends setzen.

Kosmetik und Mode

Die schönen Seiten erfolgreicher Vermarktung können ganz schön hart sein. Herausforderung pur, die richtig Spass macht.

Wir haben nebst konventionellen Auftritten immer nach ausgefallenen Wegen gesucht, um besonders aufzufallen.

Dove - ROC - Rexona - Piz Buin - Bebe Young Care - Penaten - PKZ - Goldschmidt

Klare Linien aufzeigen.

Luxusgüter

Eine erfolgreiche Marke muss sich ständig neu definieren, ohne dabei ihre Identität und Kernwerte zu verlieren. Denn was gestern angesagt war, ist heute schon von gestern.

Auf internationaler Ebene konnten wir Strategien für Neuausrichtungen, Neulancierungen und neue Märkte entscheidend mitgestalten.

IWC International Watch - Audemars Piquet - Maurice Lacroix - Fiorucci
Porsche Design

BLUME: SCHÖNHEIT IST ZEITLOS



FÜLLFEDER: PERSÖNLICHE WORTE SIND EIN LUXUS



Bester Kontakt zu guten Partnern.

Partner

HBH Communications & Events

Die HBH ist ein kompaktes, versiertes Kommunikations- und Kreativ-Team mit breiter und tiefer Erfahrung. Kundennähe, individuelle Betreuung, Marktorientierung und Pragmatismus sind zentrale Punkte der Philosophie.

Massgeschneiderte, persönliche und vernetzte Kommunikationskonzepte. Vom Kleininserat über den Internet-Auftritt bis zur Gross-Kampagne. Umsetzung der Marketing-Zielsetzungen im kreativen, konzeptionellen und analytischen Bereich.

www.hbh-com.ch

merik · unternehmensberatung & coaching gmbh

merik ist eine Unternehmensberatung, die ein umfassendes Leistungsangebot bietet – abgestützt auf die langjährige und praktische Erfahrung in verschiedenen Führungspositionen.

Innerhalb der Unternehmensberatung hat sich merik auf die folgenden Bereiche spezialisiert: Innovationsmanagement, Aufbau von Führungssystemen und Unternehmensstrukturen, Entwicklung der Unternehmenskultur, Unternehmensführung und Positionierung, Projektmanagement, Leistungsoptimierung und Rentabilitätsverbesserung.

Mit der Businessidee «**Mehr Raum für Innovationen**» bieten sie ein völlig neues Feld der Mitarbeitermotivation an, die in dieser Form in der Schweiz einzigartig ist.

www.merikberatung.ch

AGENDA: DER TERMIN IST BEREITS NOTIERT

