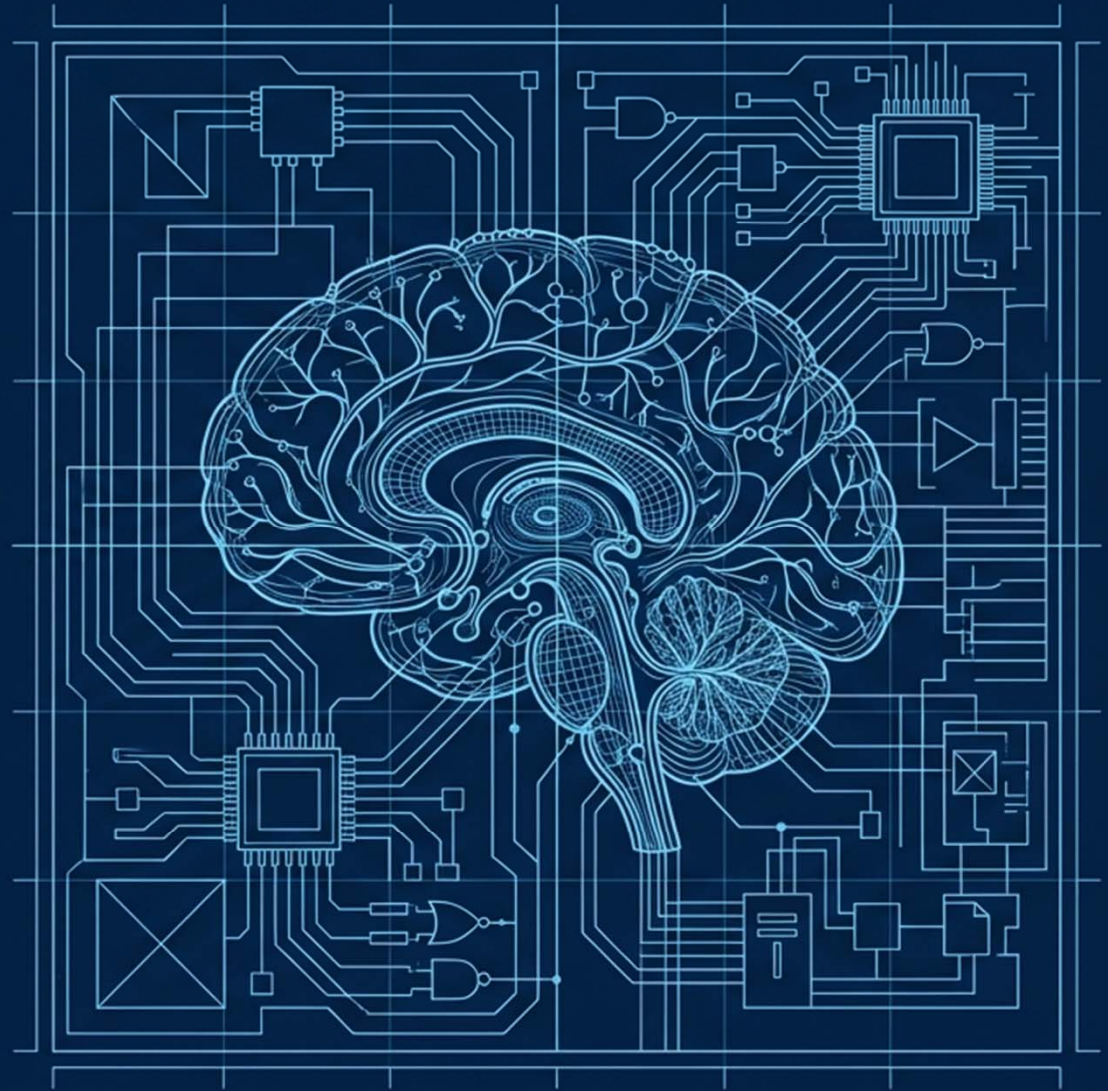


Marketing Intelligence System

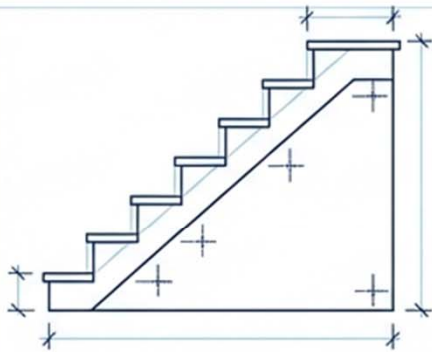
8-stufiges Marketing-Optimierungssystem mit KI & Psychologie.



Keine Theorie. Eine funktionsfähige Tool-Box.

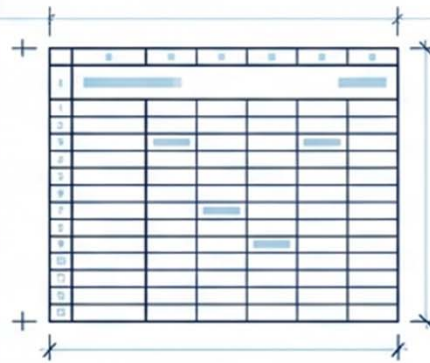
Dieses Format verankert Marketingkompetenz dauerhaft im Unternehmen. Ein sofort einsatzbereites Arsenal zur Selbsthilfe.

8



Systematische Stufen

8



Excel-Templates

8



AI-Assistants

Angewandte Wissenschaft für prädiktive Modelle

Die systematische Verbindung von Psychologie, Behavioral Economics und Artificial Intelligence zur Programmierung auf Marketingerfolg.



Judgment & Decision Making

Kognitive Verarbeitung und Urteilsbildung unter Unsicherheit – angewandt auf Kaufentscheidungsprozesse.



Persönlichkeitspsychologie

Mehrdimensionale Wertestrukturen für präzises Zielgruppen-Profilung.



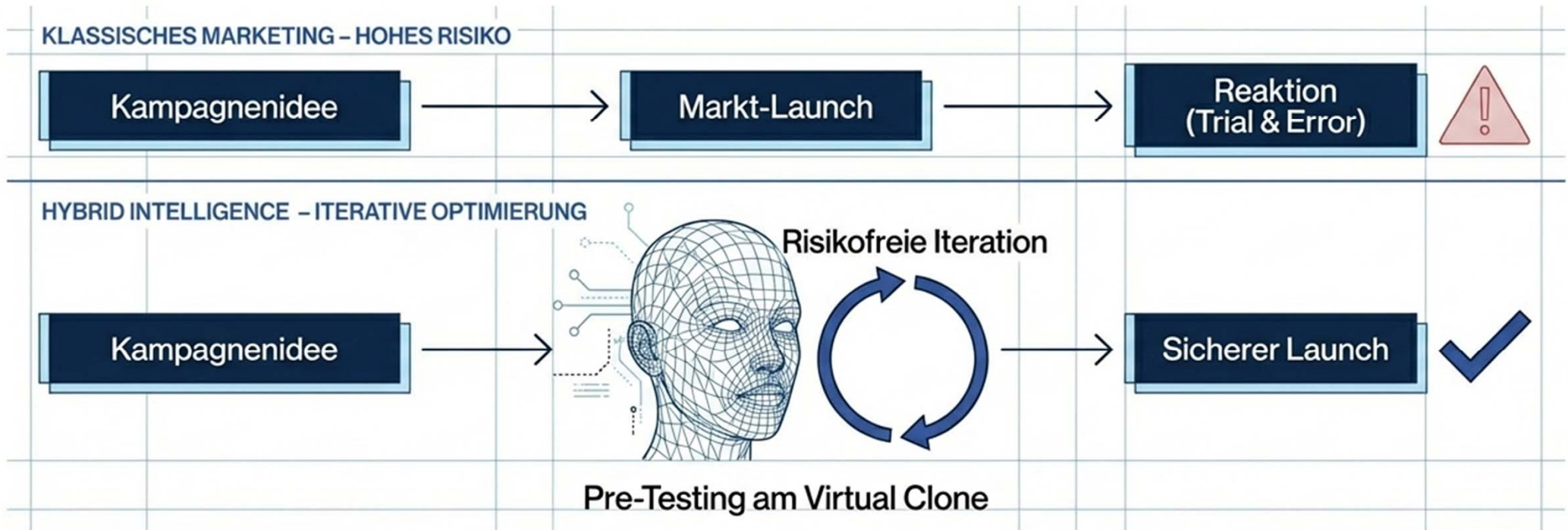
Persuasionsforschung

Evidenzbasierte Prinzipien der Einstellungsmodifikation für messbar wirksamere Kommunikation.

Marketing Intelligence System

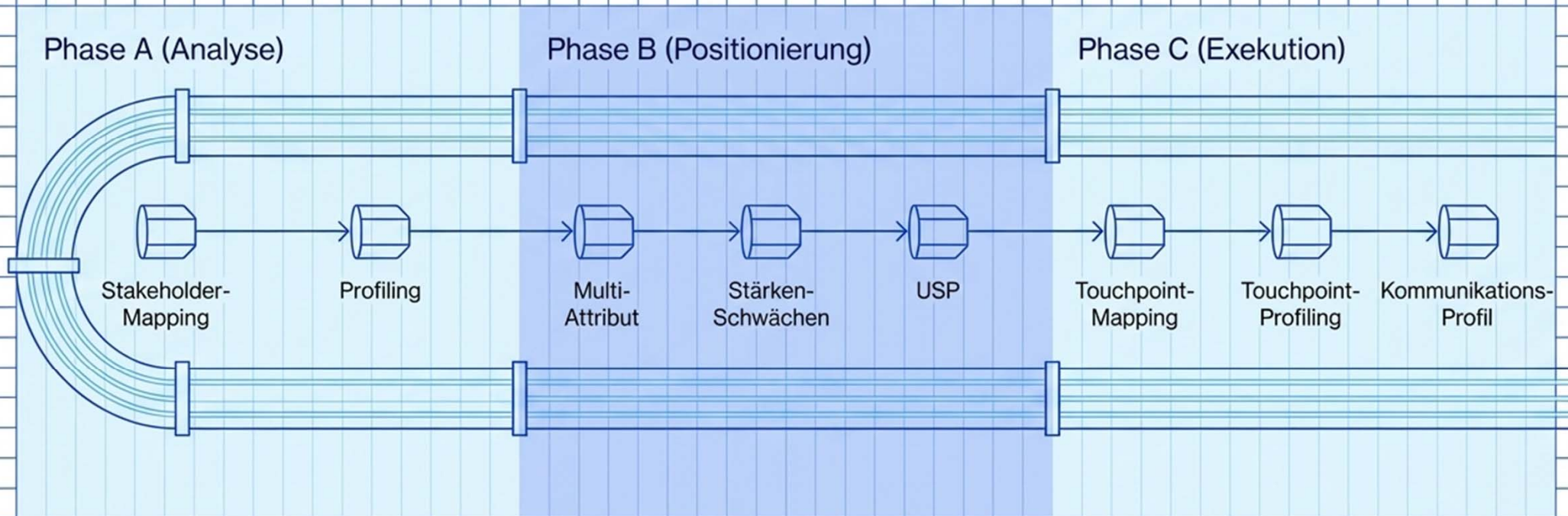
Die Innovation: Virtual Stakeholder Clones

Simulation von kommunikativen Reizen an psychografischen Klonen. Ihre Versicherung gegen Fehlentscheidungen in einer komplexen Öffentlichkeit.



Der Motor: Das 8-Stufen-System

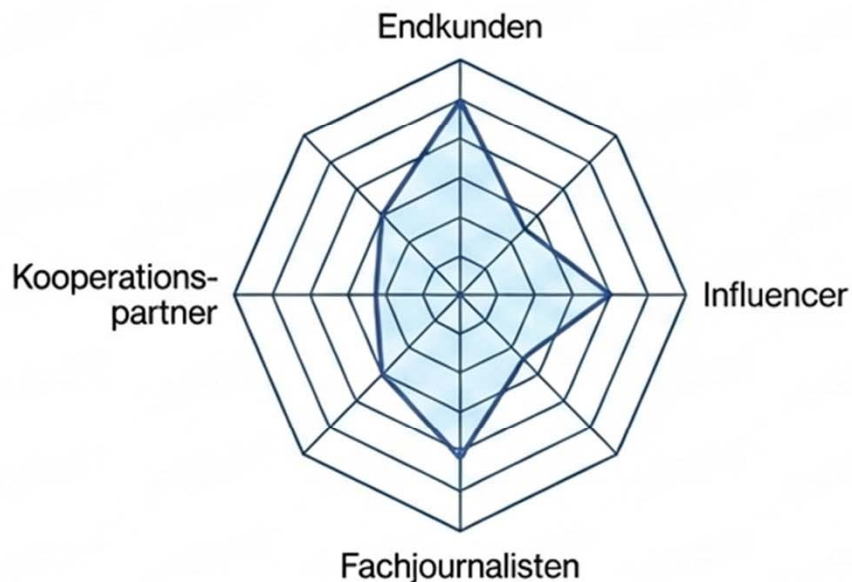
Ein iteratives Pipeline-Modell, das rohe Marktdaten in ein fertiges Kommunikationsprofil verwandelt.



Stufe 1 & 2: Radikale Neudefinition der Zielgruppe

Keine vagen Kundensegmente.

Keine Allokation nach dem **Gießkannenprinzip**.



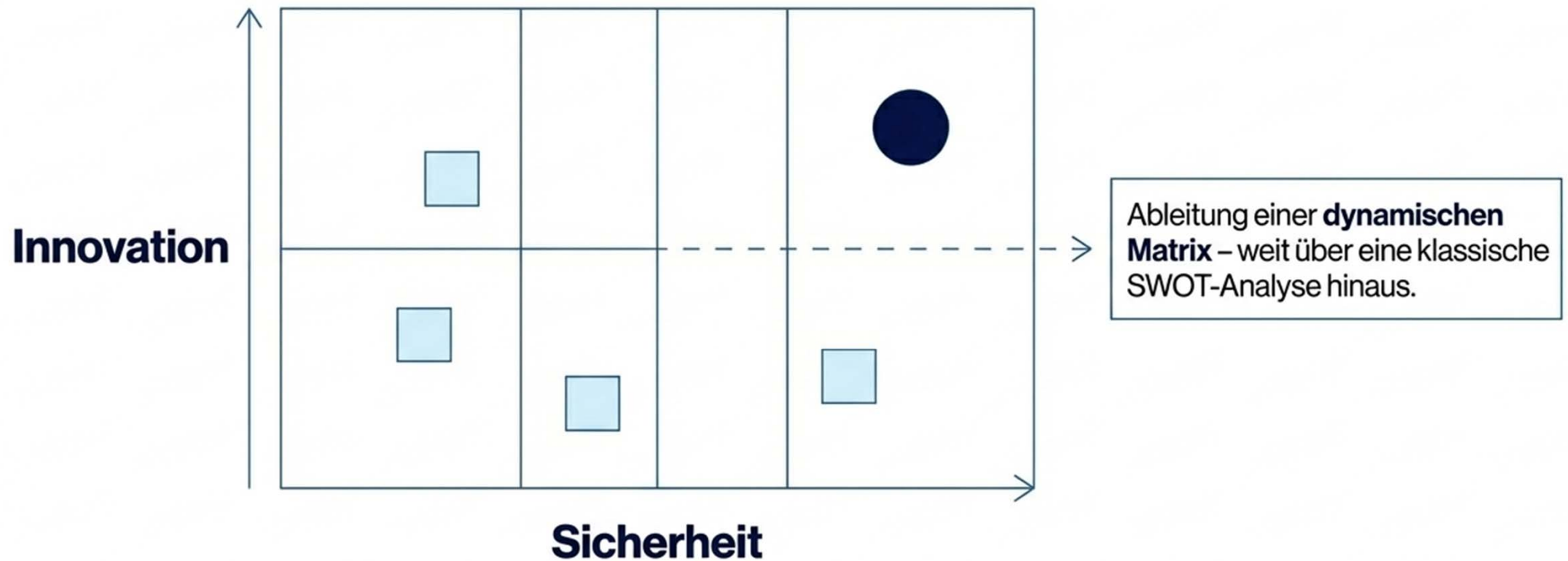
1. Stakeholder-Mapping: Budgetverteilung nach Kosten-Nutzen



2. Stakeholder-Profiling: Demografie, Psychografie, Werte & Einstellungen

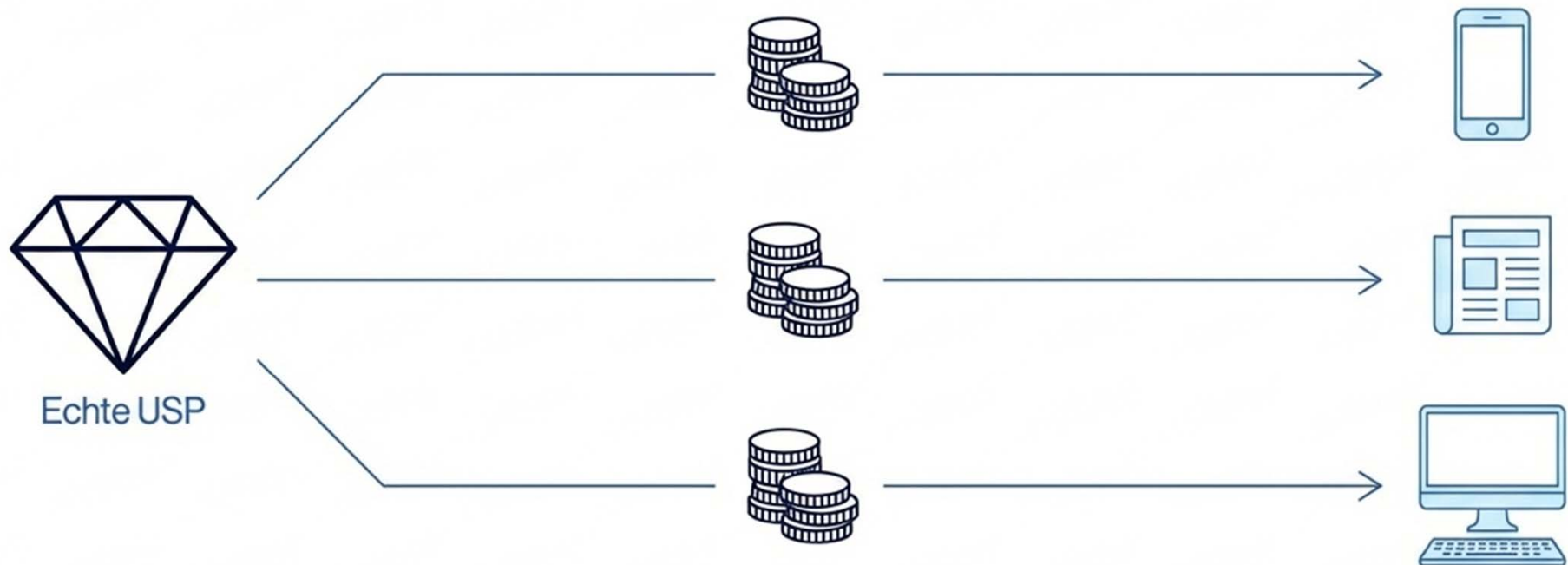
Stufe 3 & 4: Objektive Marktpositionierung

Präzise Erfassung der Marktposition aus der Perspektive der Zielgruppe im Consideration-Set.



Stufe 5 & 6: Von der echten USP zur Kanalstrategie

USP-Entwicklung aus Wahrnehmungsperspektive der Stakeholder, gefolgt von einer datenbasierten Budgetverteilung entlang tatsächlicher Kommunikationswege.



Stufe 7 & 8: Das Destillat

Das **Kommunikations-Profil**. Der inhaltliche, argumentative und formale Leitfaden zur Maximierung der persuasiven Fitness.

TONALITÄT

Die Stimme der Marke: authentisch, ansprechend und konsistent in allen Kanälen.

PSYCHOLOGISCHE TRIGGER

Gezielte Ansprache unbewusster Motive und Bedürfnisse zur Steigerung der Überzeugungskraft.

ARGUMENTATIONSSTRUKTUR

Logischer Aufbau und Reihenfolge der Kernbotschaften für maximale Wirkung.

FORMALE GESTALTUNG

Visuelle Richtlinien für eine klare, wiedererkennbare und professionelle Präsentation.

Strukturell universell.

Inhaltlich vollständig auf Ihre spezifische Situation adaptierbar.



Die Zielgruppen-Matrix

Ein Präzisionswerkzeug für jeden, der im Marketing strategisch denkt und systematisch handeln will.

Zielgruppe	Nutzen & Fokus
CMOs & Leiter	Budget auf strategisch fundierte Basis stellen → Kommunikationswirkung nachhaltig steigern.
KMU Manager	Professionelle Marketingprozesse einführen → Strategische Neupositionierung.
Agenturen & Berater	Überlegenes Analysesystem → Wissenschaftlich fundierte Planung für Kunden.
Selbstständige & Freelancer	Professionelles Fundament → Arbeiten mit dem Rüstzeug von Großunternehmen.

Das Takeaway: Was Sie am Ende besitzen

Ein vollständig ausgefülltes Marketing Intelligence System.
Keine Theorie-Folien, sondern operative Werkzeuge.



Fertige Analyse-Ergebnisse
(Objektive Datenbasis für alle Zielgruppen)



Maßgeschneiderte Kommunikationsprofile
(Sofort anwendbarer Leitfaden pro Kanal)



Optionaler Implementierungs-Tag
(Tag 3: Vertiefung und direkte Integration in Ihre internen Prozesse)

Ein Präzisionswerkzeug für strategisches Marketing

Limitierte Teilnehmerzahl. Sichern Sie sich Ihren Zugang zur Hybriden Intelligenz.

Univ.-Lekt. Mag. Dr. Josef Sawetz
josef.sawetz@univie.ac.at
+43 699 1 006 50 56