

STAATSMINISTERIUM
FÜR ENERGIE, KLIMASCHUTZ,
UMWELT UND LANDWIRTSCHAFT



Wissenstransfer zur Verbesserung der Wirtschaftsleistung landwirtschaftlicher Betriebe

mit dem Ziel der Förderung der Wettbewerbsfähigkeit der Landwirtschaft

im Rahmen des



Entwicklungsprogramm
für den ländlichen Raum
im Freistaat Sachsen
2014 - 2020

Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des
ländlichen Raums: Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete

www.eler.sachsen.de

Vorhaben: Ausbau und Stärkung der regionalen Vermarktung durch Kooperation - Workshopreihe für Führungskräfte sächsischer Direktvermarkter



Entwicklungsprogramm
für den ländlichen Raum
im Freistaat Sachsen
2014 - 2020

Europäischer Landwirtschaftsfonds für die Entwicklung des
ländlichen Raums: Hier investiert Europa in die ländlichen Gebiete

Zuständig für die Durchführung der ELER-Förderung im
Freistaat Sachsen ist das Staatsministerium für Energie,
Klimaschutz, Umwelt und Landwirtschaft, Referat
Förderstrategie, ELER-Verwaltungsbehörde

Präsentation

Marketing Strategie

Sascha Glow

- **Seit 20 Jahren im Marketing**
- **Marketer in England, Inhaber Werbeagentur, Unternehmensberater**
- **Marketing Coach und Experte für Positionierung**
- **Zielsicher, strategisch, kreativ und motivierend**



**Sascha
Glow**

Strategie

8-Schritte Plan

1. Unternehmen

- ***Werte finden und festlegen, Strategie an Werten ausrichten***
- ***Orientierung an Besonderheiten, Stärken und Erfahrungen***
- ***Ziele setzen, Hauptziel formulieren, Ziele überprüfen und erreichen***
- ***Antrieb kennenlernen, das “Warum” finden und weitergeben***
- ***Selbstverantwortung übernehmen, Fokus schärfen***



**Sascha
Glow**



TIERTISCHE GESCHICHTEN

Hier erzählt keiner was vom Pferd.

Tiere gehören zum Land wie der Hopfen ins Bier. Deshalb erzählen „Stolzer Hahn“, „Freche Ziege“ & co. kleine Geschichten, die das Landleben einmalig schmackhaft machen. Schmunzeln macht durstig!



744 Stunden
Herstellung



100%
Zutaten



dein Glück



PILSNER BIER

Stolzer Hahn

Stille auf dem Land. Der stolze Hahn kuschelt mit seiner Henne. Nur Heidi schwingt fröhlich die Wäscheleine. Es ist Zeit für deine heimliche Liebe: ein Landsberger Pilsner - 100% Land, total regional und grenzenloser Genuß.

Schmeckt besonders gut zu Schnitzel, gebratenem Fisch, Steak und Käse.

Zutaten: Wasser, Gerstenmalz, Hopfen
Alk. 4,9 % vol

0,5l / 0,33l



SCHWARZBIER

Zarte Henne

Du willst es wissen. Kleiderschrank auf und rein ins zarte Schwarze. Dein Mann will es auch wissen. Schnell in die Küche und ein kleines Schwarzes gezapft. Ihr mögt es beide dunkel. Macht was draus! Das Bier für danach: Landsberger Schwarzes - 100% Land und total zart.

Schmeckt besonders gut zu Steak, würzigem Käse und Eierkuchen mit Schokosoße.

Zutaten: Wasser, Gerstenmalz, Hopfen
Alk. 4,5 % vol

0,5l / 0,33l



EXPORTBIER

Schräger Vogel

Mandy ist eine Granate. Ein kerniges Landmädchen mit roten Lippen. Du liebst das Vollmundige und das Angenehme mit ein bisschen Würze. Denn du bist charmant, chaotisch und witzig. Nimm dir was du brauchst: Landsberger Exportbier - 100% Land und alles, außer gewöhnlich.

Schmeckt besonders gut zu mildem Käse und Gerichten wie Eintopf, Fischfrikadellen und Geflügel.

Zutaten: Wasser, Gerstenmalz, Hopfen
Alk. 5,2 % vol

0,5l



0,5l / 0,33l

MAI-BOCK

Freche Ziege

Frühjahrsputz auf dem Land. Da kann kommen, was will. Nur Frieda die freche Ziege schaut verträumt durch die Gegend.



BOCKBIER DUNKEL

Sanfter Ochse

Lisa hat Weiberabend. In deinem Wohnzimmer. Stundenlang gackern die Hühner, was die Spatzen vom Dach so pfeifen. Du musst natürlich draußen bleiben. Ist aber nicht dein Bier. Du hast...



BOCKBIER HELL

Starke Sau

Da hast Du es wieder. Bernd ist ein wahrer Freund. Er kann Flaschen sogar mit High Heels öffnen. Gefällt zwar nicht seiner Frau, hat aber Charakter. Wir sind eben keine Stadtmenschen. Sondern vom Land. Wie unser Bier! Landsberger Bockbier Hell - 100% Land und stark authentisch.



KLEINE FLASCHE
0,33l

2. Zielgruppe

- **Konzentration auf eine (kleine) Zielgruppe**
- **Wunschkunden konkret beschreiben und im Detail kennenlernen**
- **Eigenschaften: lukrativ, energetisch, vernetzt, persönlich passend**
- **Herausfinden, wo sich Zielgruppe aufhält; Kunden befragen**
- **Wunschkunden-Profil erstellen**



**Sascha
Glow**

hat eine junge
kleine Familie

gut ausgebildet

Katja König

Werte: Ehrgeiz,
Erfolg, Hingabe,
Leistung

Beruf: Leistungssportlerin

Balance

ehrgeizig

29 Jahre

konsequent

muss hohe Leistung bringen

kameradschaftlich

zielstrebig

in der Hochphase
Ihrer sportlichen
Karriere

neugierig

möchte Neues ausprobieren und
Grenzen überschreiten

denkt positiv

Wettkämpfe
und Titel sind
sehr wichtig

Lebenspartner
über Leistungssport
kennengelernt

möchte ihr Leben
selbst gestalten



3. Problemlösung

- ***A) Engpässe, Kernprobleme und Verbesserungsmöglichkeiten finden***
- ***Forschung nach Interessen, Wünschen, Bedürfnissen und Ursachen***
- ***Innovative und einfache Lösungen finden und auf Angebot übertragen***
- ***B) Hindernisse für Inanspruchnahme und Verwendung herausfinden***
- ***Ängste nehmen, Sicherheiten bieten (Zeit, Wissen, Aufwand)***



**Sascha
Glow**



4. Positionierung

- **Positionierung = Alleinstellung, Fokus, Commitment und Mut**
- **z.B. über Angebot, Aussehen, Herangehensweise, Bezeichnung, ...**
- **Anders sein, vom Wettbewerb frei machen, mit Konventionen brechen**
- **Innovieren durch unterscheiden, erweitern, verändern oder erneuern**
- **Persönlichkeit hervorheben, klares erkennbares Profil entwickeln**



**Sascha
Glow**



BILD testet Deutschlands ersten Kloßburger



Von **LARA KÖHLERT**
Altenburger Land - Da liegt er auf dem Teller: zehn Zentimeter hoch, 20 breit und 500 Gramm schwer.
Deutschlands erster Kloßburger kommt aus

Schmolln und ich, die BILD-Reporterin, teste ihn.

Eine echte Herausforderung!
Ausgedacht hat ihn sich Peter Glowniewski (55), Chef vom Restaurant „Omas Kloß-Küche“. „Meine Söhne haben mich drauf gebracht“, verrät er. „Wir mussten doch auch mal junge Leute für unser Nationalgericht begeistern.“

Planne fünf Minuten von jeder Seite angebraten. Das Hack (250 Gramm) wird gewürzt und ebenfalls von jeder Seite durchgebraten.

Dann kommen auf die dickere Kloßhälfte das Fleisch, Tomaten, Salatblatt, Gurkenscheiben und Barbecue-Soße.

Ein Stöbchen hält den Kloßklaps schließlich zu-

sammen. Ich habe übrigens ganz schön zu kämpfen, bis der Burger verdrückt ist, brauche knapp eine Stunde. „Fast Food“ ist das nicht mehr.

Zur Verdauung gönne ich mir einen Kloßschnaps (40 Prozent), serviert in der gekühlten Kartoffel für 1,50 Euro.

Gut, dass ich nicht mehr fahren muss. Das



5. Angebot

- **Wichtig ist Einfachheit, Lösungsorientierung, Minimierung und Fokus**
- **Bedürfnisse befriedigen, Kundenzufriedenheit steigern, mehr geben**
- **Kommunikation: Nicht ICH, sondern der KUNDE steht im Vordergrund**
- **Nutzen hervorheben, Wert steigern und klar kommunizieren**
- **Emotionale und sachliche Ebene bespielen**



**Sascha
Glow**



6. Markenbildung

- ***Vertrauen aufbauen, Kunden begeistern, Neues bieten***
- ***Starker einheitlicher und wiedererkennbarer Auftritt innen und außen***
- ***Geschichten erzählen, Emotionen wecken, Erlebnisse bieten***
- ***Authentisch sein und unverwechselbar sein***
- ***Persönlichkeit hervorheben***



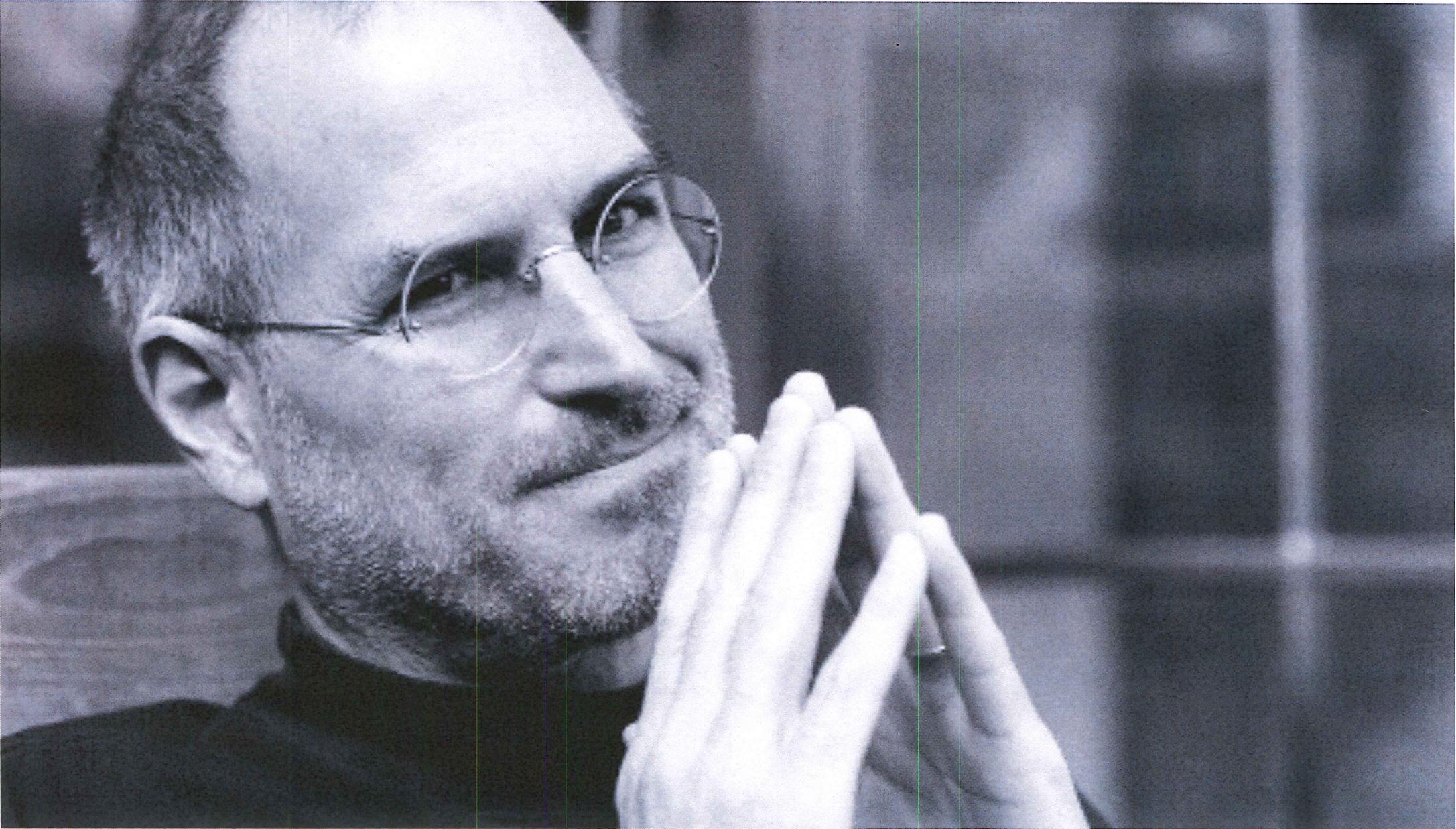
**Sascha
Glow**

7. Marketing & Vertrieb

- ***Bekanntheit steigern, Wiederholung nutzen, sichtbar werden***
- ***Hürden nehmen, Transparenz schaffen, Kompetenz beweisen***
- ***Kunden gewinnen und Kunden binden, Partnerschaften nutzen***
- ***Reputation aufbauen und erhalten, mit Kunden kommunizieren***
- ***Mitarbeiter schulen, Vertrieb ausbauen, (besser) verkaufen***



**Sascha
Glow**



8. Weiterentwicklung

- ***Vision und Leitsatz entwickeln und kommunizieren***
- ***Einfache Meilensteine festlegen, auf wichtigste Ziele fokussieren***
- ***Nicht vom Weg abkommen, regelmäßig überprüfen und dran bleiben***
- ***Not-to-do-Liste erstellen und Nein sagen/ abschneiden***



**Sascha
Glow**



Vielen Dank!

Seite 20