



Markenstrategie

Das Rückgrat der Wachstumsagenda

Eine starke Marke ist eine treibende Kraft für den Erfolg eines Produkts oder einer Dienstleistung, denn sie schafft Begehrlichkeit bei Kunden und Verbrauchern. Eine klare Markenstrategie hilft dabei, das Unternehmen und seine Aktivitäten auf die definierten Wachstumsziele der Marke auszurichten.

enable2grow hilft der Organisation, eine überzeugende Markenvision und -strategie zu definieren und zu verwirklichen:

- Schlüsselemente der Marke, einschließlich des Erscheinungsbildes für die Verbraucher in den nächsten 3 bis 5 Jahren
- Hauptziele, die die Marke und das Unternehmen in den nächsten 3-5 Jahren erreichen müssen
- Schlüsselstrategien und KPIs zur Erreichung der Ziele
- Wir organisieren und unterstützen die erforderlichen Arbeitsabläufe, um schnell messbare Auswirkungen zu erzielen.
- Ein erster Workshop hilft dem Kernteam, den Status quo der Markenvision auf der Grundlage der neuesten Erkenntnisse und Daten zu bewerten und zu aktualisieren.
- In einem zweiten Workshop werden die wichtigsten Ziele und Strategien für die nächsten 3 bis 5 Jahre festgelegt - unterstützt durch verschiedene Arbeitsbereiche und Arbeitsgruppen
- Ein dritter Workshop befasst sich mit potenziellen Hindernissen und Befähigungsfaktoren für die Strategie, was zu einem Markenumwandlungsplan Transformationsplan für jedes Team

„Eine starke Markenstrategie, die es dem Unternehmen ermöglicht, sich auf eine gemeinsame Mission auszurichten, beinhaltet klare Meilensteinpläne und KPIs, die jedes Team in die Lage versetzen, seine individuellen Wachstumsziele zu erreichen. Unser Ansatz, unterstützt durch unsere Erfahrung und Beratung, ermöglicht es unseren Kunden, erfolgreich zu sein.“

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns [hier](#).

Markenstrategie – das Rückgrat der Wachstumsagenda



Dr. Beate Klingenberg | Enabler & International Brand Expert

Beate unterstützt ihre Kunden in den Bereichen internationale Marken- und Geschäftsstrategie, strategische Wachstumsplanung und digitale Transformation. Basierend auf ihrer langjährigen strategischen und operativen Erfahrung als europäische CMO und Country Managerin bei verschiedenen LVMH-Marken, berät sie ihre Kunden, um ihre Marke für Kunden attraktiv und Kunden zu begeistern und fit für die Zukunft zu machen. → [in](#)



Juliane Wiehenkamp

Enabler, Marketing & Sales Expert with a passion for Sustainability

Juliane hilft ihren Kunden dabei, ihre Marken und damit ihr Unternehmen wachsen zu lassen. Um dies zu erreichen, sucht sie immer nach Möglichkeiten, Marken, Produkte und Prozesse nachhaltiger zu gestalten, sowohl aus ökologischer als auch aus sozialer Sicht. Sie hat ihre Allrounder-Kenntnisse in Marketing und Vertrieb bei führenden internationalen Konsumgüterunternehmen wie Dr. Oetker, Mars, GBfoods oder WMF. Sie hat ein Zertifikat für nachhaltiges Unternehmensmanagement von der Universität Cambridge → [in](#)



Maike Buhr | Senior Enabler, Human-centered Business Strategies

Maike konzentriert sich auf die Entwicklung von Unternehmens- und Marketingstrategien, Positionierungen und Wachstumsstrategien, oft in Verbindung mit Digitalisierung und Innovation. Sie kombiniert über 20 Jahre Erfahrung in Unternehmen (P&G, L'Oréal, Mittelstand, Start-ups), analytisches Denken und tiefes Konsumenten-/Zielgruppenverständnis (Customer-Centricity) und überträgt ihr Wissen in starke strategische digitale und nicht-digitale Wachstumskonzepte mit Empfehlungen für die beste Markteinführung. → [in](#)

Bereit für den nächsten Schritt? Kontaktieren Sie uns unter **+49 89 44 99 07 20** oder buchen Sie uns [hier](#).