



No. 1

1/2012

BERATUNG FÜR
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG,
MARKENSTRATEGIE UND INNOVATION

HERZLICH WILLKOMMEN

Persönlich lade ich Sie zum Lesen der No. 1 ein, einer kurzen Darstellung von Referenzaktivitäten und aktuellen Informationen der FFEES Consulting Group.

Seit dreieinhalb Jahren unterstützen wir Unternehmer und Führungskräfte in Wachstumsphasen, bei der Entwicklung von Innovationen sowie dem Aufbau von Marken und stehen als kreativer Sparringpartner mit erfahrenerm Blick für das Wesentliche zur Seite.

Mit Leidenschaft beim Denken und Herzblut beim Handeln werden Herausforderungen angegangen und zu maßgeschneiderter Exzellenz geführt - gemäß dem Leitmotiv „Gemeinsam zu Ihrem Erfolg“!

Ihre

AUFBAU DER LUXUSMARKE YORK – UHREN DIE GESCHICHTE ERZÄHLEN

Wie baut man eine junge, unabhängige Uhrenmarke im Luxussegment auf? Dieser spannenden Aufgabe widmet sich die FFEES Consulting Group seit Mitte 2011 mit hohem unternehmerischem Engagement.

Im November 2010 stellt die Marke YORK auf der MunichTime erstmals das Uhrenmodell ‚Fort de Lippe‘ der breiten Öffentlichkeit vor. Mit seiner Marke YORK geht York Prinz zu Schaumburg-Lippe die traditionsreichen Wege seiner Familie weiter und macht Historie am Handgelenk tragbar. Durch die Kombination aus adeliger Vergangenheit, zeitlosem Design, 18-karätigem Gold und etablierter Technik erschließt YORK ein völlig neues Feld der Uhrenbranche.

In feinsten Manufakturarbeit vollendete Stücke richten sich an erlesene Kunden, die das Exklusive suchen. Auf Bestellung und von Hand gefertigt, entziehen sich die Uhren der quantitativen Einordnung wie Produktionszahlen oder Kollektionsfülle und gelten unter Uhrenfreunden als echter Geheimtipp – Made in Schaumburg.

Die Herausforderung liegt insbesondere darin in einem von Konzernen und starken Marken dominierten Markt Fuß zu fassen und mit vergleichsweise sehr kleinem Budget zielgenau potenzielle Kunden anzusprechen und zu gewinnen.

Mit Kreativität und Esprit werden individuelle Anlässe geschaffen, um Kunden mit der Marke YORK vertraut zu machen und zum Kauf zu geleiten.

NEUE ADRESSE IN DÜSSELDORF

Unter der neuen Anschrift
jeder Zeit für Sie erreichbar:

FFEES Consulting Group
Beckbuschstraße 7
40474 Düsseldorf

M +49 (0)160 1188722
E info@ffeess.de



LUXUS LÄUFT

Konsumenten investieren Ihr Geld lieber in teure Uhren und Schmuck, anstatt es anzulegen.

Der Luxuskonzern Richmond (u.a. IWC, Cartier, Jaeger-LeCoultre, Panerai, Piaget, Vacheron Constantin) steigert seinen Umsatz in den ersten 5 Monaten des Geschäftsjahres 2012/2013 um 23 Prozent.

(Quelle Focus Money 38/2012)



YORK MARKENPOSITIONIERUNG – VON TRADITION UND BESTÄNDIGKEIT

Starke Marken erzählen eine Geschichte. YORK erzählt Geschichte. Der Fundus reicht 900 Jahre in der Familiengeschichte zurück, mit der Befreiung Portugals unter Graf Wilhelm, der Konstruktion des ersten Tauchbootes im Steinhuder Meer, der ersten Schokoladenmanufaktur in Deutschland und Rennfahrersiegen in den 30er Jahren.

Im Kern geht es aber darum Bedeutung zu schaffen und Gefühle zu verankern. Die Kernwerte ‚Familie und Tradition‘ werden in der Uhrenbranche bisher mit der Entwicklung und Produktion eigener Uhrwerke und familiengeführter Manufakturen assoziiert.

Die Marke YORK interpretiert diese Kernwerte anders und emotionalisiert sie um den ‚Prinzenfaktor‘, den greifbar gewordenen Traum einer erlesenen Gruppe anzugehören. Es geht demnach nicht darum Technik-Leader mit der Entwicklung eigener Komplikationen zu werden, noch um einen Design-Vorsprung. Ziel ist es authentische Emotionen zu wecken und einen USP zu schaffen, der auf natürliche Weise mit der Marke verbunden ist.

Der YORK Kunden kauft seine goldene Uhr nicht alleine für sich, sondern denkt – wertbeständig – an seinen Nachfolger. Ein Kunde wählte die Limitierung No. 60 - das Geburtsjahr seines Sohnes. Ein anderer kauft gleich zwei Uhren – für seine Zwillingssöhne. Die Positionierung „Familie“, „Tradition“ und „Wertbeständigkeit“ ist verankert.

ROLLE FFEESS CONSULTING

Markenpositionierung & -strategie

Kommunikation & PR

Homepage & Online

Verkaufsmaterialien

Vertriebspartner und Markenbotschafter (weltweit)

Messe & exklusive Veranstaltungen

Sparringpartner

WEITERE INFORMATIONEN

www.york-watches.com



YORK CONCOURS CHRONO 2012 – EMOTIONALISIERUNG DER KERNWERTE

„Ein Mann liebt Autos, Uhren und Frauen. Ein wohlhabender Mann liebt teure Autos, teure Uhren und behängt seine Frau wertvoll“, so sagte es der Käufer einer YORK Uhr und eines YORK „Fürstin Juliane“ Schmuckstücks voller Stolz.

Wer im Grunde Uhren verkaufen möchte, den kann die Organisation einer eigenen Rallye mitunter schnell ans gewünschte Ziel und in die Mitte der Zielgruppe bringen. So geschehen beim YORK Concours Chrono 2012 am 6./7. Oktober 2012.

Da herkömmliches Sponsoring einer Fremdveranstaltung vor dem Hintergrund der zentralen Werbewirkung (Bekanntheit, Vertrautheit, Relevant Set und Kauf) sowie des ROI nicht in Frage kamen, hat FFEES Consulting die Organisation einer eigenen Rallye für den Kunden selber in die Hand genommen. Der Aufwand stand zu jedem Zeitpunkt in bester Relation zur erzielten Wirkung. Es wurde ein sympathischer Kommunikationsanlass geschaffen und die Marke erneut an Juweliere und potenzielle Kunden herangetragen.

Wer persönlich dabei war, konnte die Markenwerte unaufdringlich erleben. Die Standing Ovations der Teilnehmer, als Dank für eine gelungene Veranstaltung, haben gezeigt, dass Markenemotionalisierung kein Modell ist, sondern durch die Authentizität und Leidenschaft der Akteure vorgelebt wird.



„Max Sause“
18 kt Weißgold

DIE FAKTEN

Dauer: 2 Tage-Rallye

Teilnehmer: 30 Teams

*Tour: Deutschland –
Niederlande – Belgien*

*Eigenbeitrag: 330 € p.P. (inkl.
Unterkunft & Verpflegung)*

Emotionalität: sehr hoch

*Zielgruppenspezifische
Vermarktbarkeit: sehr hoch*



SPARRINGPARTNER GEFUNDEN!

Einen Blick von außen, eine neue Idee, die Anreicherung der eigenen Gedanken muss nicht unbedingt einher gehen mit einem aufwendigen Projekt.

"Danke für den Input! Ich habe die Präsentation in Frankreich gehalten und das Thema soll nun international bei Investoren vorangetrieben werden."

Geschäftsleitung

Unternehmer und Abteilungsleiter wünschen sich gelegentlich einen „Sparringpartner“, jemanden, der sich sehr schnell in eine Aufgabenstellung hineinversetzen kann und zielorientiert Lösungen aufzeigt. Das dient als Bekräftigung des eigenen Vorhabens oder zur „Out-of-the-box“-Sicht und Erweiterung der Perspektive.

Kunden der FFEES Consulting Group wählen dieses Angebot entweder als einmaliges Brainstorming oder zur Begleitung von Themenstellungen mit mehreren Treffen. Erarbeitet wird dann neben einem Lösungsansatz auch das weitere Vorgehen. Die Umsetzung liegt in dem Fall in den Händen des Auftraggebers und FFEES Consulting bleibt auf Wunsch als Ansprechpartner bestehen .



*Was der Frühling nicht säte,
kann der Sommer nicht reifen,
der Herbst nicht ernten,
der Winter nicht genießen.*

Johann Gottfried von Herder

WACHSTUM

Für organisches Wachstum hat Ihr Unternehmen genau drei Möglichkeiten:

Kundengewinnung, Kundenbindung und/oder Kundendurchdringung.

Gerne besprechen wir mit Ihnen Ideen für einen Ausbau Ihrer Kundenbasis. Dabei kommen keine fertigen ‚Tools‘ zum Einsatz. Vielmehr betrachten wir Ihr Unternehmen – unabhängig von der Größe – aus unterschiedlichen, Perspektiven insbesondere der Kundenwahrnehmung und entwickeln zusammen mit Ihnen einen maßgeschneiderten Ansatz für Ihre Zielerreichung.

Gemeinsam zu Ihrem Erfolg!

Ich freue mich darauf Sie unterstützen zu dürfen.



Ausgezeichnet!

UNTERNEHMENSBRIEF
www.unternehmerinnenbrief.de

*Das Unternehmen wurde mit dem
Unternehmerinnenbrief des Landes
NRW ausgezeichnet*

IMPRESSUM

Frauke Feess
ff@ffeess.de
+49 (0) 160 1188722