

Karen Frohnwieser
Obere Bismarckstraße 93 · 70197 Stuttgart

Portfolio

BASF
Deutscher Sparkassen Verlag
Liebherr
Mercedes AMG
Schweizerische Post
Kopf Verzinkerei
KSK Ludwigsburg
Zoller
Citizen
Alex Länderbahn
Bosch Elektrowerkzeuge

k.frohnwieser@web.de

015775055472



Pitchpräsentation BASF

Gute Kunden zu echten Partnern machen.

BASF hat seinen eigenen Vertrieb, aber der kann sich nicht um alle Projekt gleichermaßen kümmern. Warum also nicht gute Kunden zu Partnern machen und so Akquise bequem auslagern?

Unsere Aufgabe: Bildwelt und Claim für das neue Partnerprogramm der BASF Masterbuilders entwickeln.

Die Herausforderung: Wie überzeugen wir die Kunden davon – echte materielle Vorteile gibt es nicht.

Die Lösung: Eine exklusive Welt schaffen mit einer Bildwelt und einem Claim, der die ganze Kraft dieser Partnerschaft zeigt und Begehrlichkeiten weckt.

Der Weg: Zielgruppenanalyse, Experteninterviews, Wettbewerbsanalyse etc.



Pitchpräsentation DSV

Kunden vom sicheren bargeldlosen Bezahlen überzeugen

Unsere Aufgabe: Das bargeldlose Bezahlfahren der Sparkassen als sicherstes und einfachstes Bezahlfahren platzieren.

Die Herausforderung: Der Unterschied zu den gängigen Bezahlfahren wie Paypal ist für den Kunden kaum ersichtlich.

Die Lösung: Nicht im Einheitsbrei der Werbebotschaften mitschwimmen und eine sichere „Heile-Welt“ darstellen, sondern bewusst mit den Ängsten und Gefahren des bargeldlosen Bezahls spielen.

Der Weg: Umfrage unter Kunden, Experteninterviews mit Online-Shop Betreibern, Sparkassenberatern etc. sowie eine umfangreiche Wettbewerbsanalyse.



Sparkassen-Finanzgruppe

giro pay

Endlich furchtlos online bezahlen.
Direkt über das Girokonto Ihrer Sparkasse.



Pitchpräsentation LIEBHERR

Das Unternehmen richtig präsentieren.

Die Aufgabe: Aus den bestehenden Präsentationsfragementen einen einheitlichen, der Marke entsprechenden Auftritt entwickeln. Einen Rahmen vorgeben, der individuell je nach Anforderung angepasst werden kann.

Die Herausforderung: Eine hochwertige Gestaltung vor dem Hintergrund der individuellen Bearbeitung schaffen.

Die Lösung: Es wurden fixe Elemente entwickelt, die mit Bildwelt und Botschaft den Kern der Marke LIEBHERR transportieren. Dazu modulare Bausteine, die von den Mitarbeitern einfach bearbeitet werden können, ohne die Gestaltungslinie zu verlassen.



Mercedes-AMG

Damit der neue AMG GT den Porsche 911 überholt

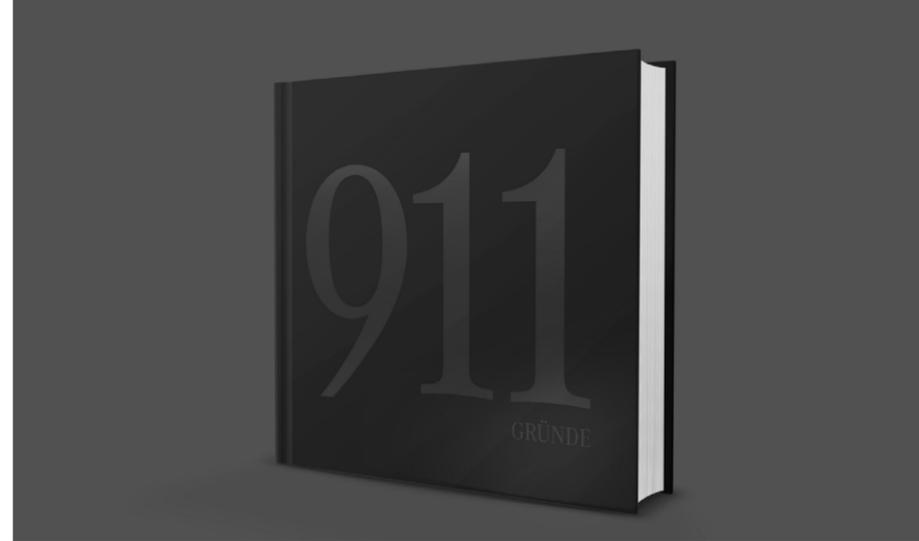
Die Aufgabe: den AMG Performanecentern die richtige Unterstützung an die Hand geben, um den neuen Mercedes AMG GT zu verkaufen.

Die Herausforderung: Die Zielgruppe fährt aktuell den Porsche 911.

Die Lösung: offensiv angreifen.

Der Weg: Der richtige Mix zwischen Guerilla und Stil.

Die Botschaft: 911 Gründe, einen Mercedes AMG GT zu fahren.



Nr. 717: 1. Gang; Nr. 718: 2. Gang; Nr. 719: 3. Gang; Nr. 720: 4. Gang; Nr. 721: 5. Gang; Nr. 722: 6. Gang



Mercedes-AMG

Vertriebskampagne für die AMG Performancecenter

Aufgaben:

- Bekanntmachen der Mercedes AMG Performancecenter.
- Entwicklung übergreifende Idee.
- Plakate und Anzeigen.

Raubtierfütterung.

Montag bis Samstag in Ihrem AMG Performance Center.



AMG
DRIVING PERFORMANCE



Schweizerische Post

Entwicklung der Unternehmenspräsentation

Die Aufgabe eine spannende Unternehmenspräsentation mit einer guten Geschichte. Anders als die anderen, markant, mit einem ganz eigenen visuellen und sprachlichen Auftritt.

Was sich daraus entwickelt hat? Mittlerweile gestalten wir alle Präsentationen des Unternehmens, die Bildwelt wird für unterschiedliche Medien eingesetzt und durch einen Consulting Workshop sind wir jetzt auch im E-Mail Marketing aktiv.

Was aus einer guten PowerPoint Präsentation alles entstehen kann.

**Ihr Plus an Leistung:
Was Sie sonst noch erwarten können**

- Expressabfertigung, erweitertes Anlieferzeitfenster
- Kundenspezifische Qualitätskontrolle
- Notfalllager (24/7), Verpackungsservice und Value Added Services
- Bestellungen direkt beim Lieferanten

1715D_K2 - Version V0301 - Ausgabedatum 01.09.2013 Seite 6

**Lagern mit System:
Mit professioneller Lagerlogistik**

- Marktleaderin mit langjähriger Expertise** für effiziente Kostenführung im Bereich Lagerlogistik
- Modernste Informationstechnologie** für automatische Kontrolle von Lagerbeständen und Transportverläufen
- Optimale Lösungen** für jede Güterart
- Professionelles Retourenhandling** garantiert optimale Retourenflüsse

1715D_K2 - Version V0301 - Ausgabedatum 01.09.2013 Seite 2

Kopf

Projektleitung, Konzeption, Text

Aufgaben:

- Konzeption eines 3-stufigen Kampagnenmailings, von der Maxikarte bis zum Selfmailer.
- Konzeption eines 3-stufigen Anzeigenkonzeptes, als Begleitung zu den Mailings.
- Flyer für Messen und als Korrespondenzbeilage.
- Aufkleber und Give-Aways.
- Landingpage: www.green-dip-galvanizing.de.

Der Claim:

„Grün sehen. Grün denken. Grün verzinken.“

Mit Kopf.“ ist in alle



KSK Ludwigsburg

Projektleitung, Konzeption, Text

Aufgaben:

- Konzeption und Austexten neuer Imagebrochüren für das ImmobilienCenter.
- Die Broschüren verlassen die bis dahin übliche Linie und setzen mehr auf Design und Ästhetik.
- Der neue Broschürenstil wird von einem emotionalen Textstil begleitet, der genau den Nerv der Kunden beim sehr emotionalen Entscheidungsprozess trifft.



Zoller

Konzeption, Text

Aufgaben:

- Konzeption, Präsentation und Austexten einer neuen Anzeigenlinie.
- Konzeption und Austexten von Produktbroschüren.
- Herausforderung: Die wirtschaftlichen Vorteile der technisch sehr anspruchsvollen Geräte müssen schnell wahrgenommen werden.
- Die Zoller Kompetenz im Bereich der Software musste deutlich werden. Auch hier galt: so technisch wie nötig, so emotional und reduziert wie möglich.



Citizen

Konzeption, Text

Aufgaben:

- Konzeption und Ausarbeitung eines Kampagnenkonzepts:
- Das sogenannte p-Konzept arbeitet nur mit Schlagwörtern, die mit P beginnen und gleichzeitig die Kompetenz des Unternehmens Citizen ausdrücken.

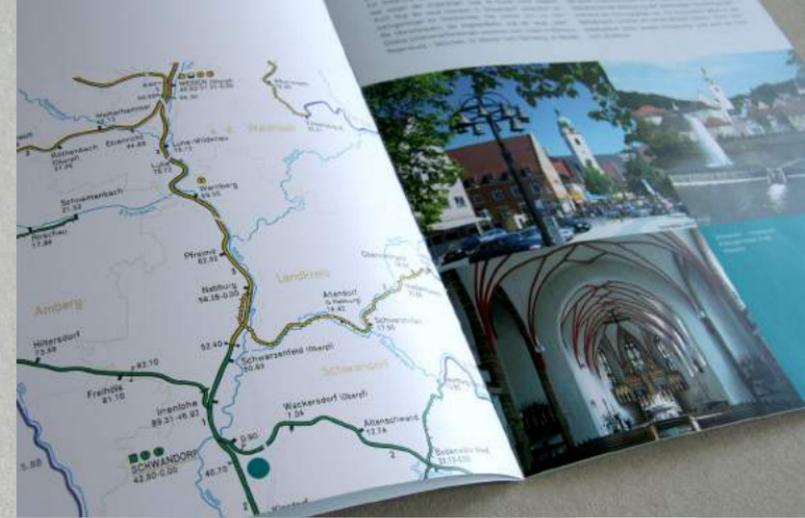


Die Länderbahn – Alex

Entwicklung eines neuen CD

Aufgaben:

- Projektleitung und Beratung.
- Überarbeitung der bestehenden Fahrpläne, Werbemittel und Infolyer.
- Entwicklung einer Imagebrochure.
- Entwicklung des neuen Firmenclaims „Wir verbinden Länder“



Echt Bosch! Damit Bohren nicht zum Glücksspiel wird



Bosch D-tect 150 und 150 SV Professional – für zuverlässige Ortung von Metall, Stromleitungen, Holz und Kunststoffrohren. Blaue Elektrowerkzeuge: Für Handwerk und Industrie.



Präzise Technik sicher geschützt: die Vorteile des L-BOXX Transportsystems.



Bei Messwerkzeugen ist Präzision das Wichtigste. Deshalb muss die ausgefeilte Technik bei harten Baustelleneinsätzen und beim Transport sicher geschützt werden. So war es ein logischer Schritt, dass es die Bosch L-BOXX jetzt auch für die Mess-technik gibt – mit vielen Vorteilen für Ihre Verwendung.



100% kompatibel:

- ▶ Mit den L-BOXXen für Bosch Profi-Elektrowerkzeuge. Einfach stapeln, klicken und transportieren!
- ▶ Mit dem Fahrzeugeinrichtungssystem Sortimo.



Extrem robust:

- ▶ Voll spritzwassergeschützt und stoßfest.
- ▶ Jede L-BOXX kann mit bis zu 25 kg beladen werden.
- ▶ Im Verbund können bis zu 40 kg transportiert werden.

Absolut übersichtlich:

- ▶ Passende Einlagen für Messwerkzeuge und Zubehör.

Kunden

- Daimler AG
- Allianz Deutschland
- Allianz Global Investors
- Schweizerische Post
- Bosch
- Fein
- Festool
- Avis
- Sto
- IMA dairy&food
- DSV
- Sunrise
- Gruner+Jahr
- Stiftung Warentest
- Voith
- Herma Etiketten
- DÜRR
- Michelin
- Zurich Versicherungen
- Roche

Kontakt:

Karen Frohnwieser

Obere Bismarckstraße 93

70197 Stuttgart

k.frohnwieser@web.de

015775055472