



PURPOSE DRIVEN MARKETING

- oder "die Frage nach dem Warum"

Menschen kaufen keine Besitztümer mehr. **Menschen kaufen das Gefühl, sich besser zu fühlen.** Wenn Sie wissen, wofür Ihr Unternehmen steht, was Ihre Zielgruppen von Ihnen erwarten, dann haben Sie die Chance, zu einer **Love Brand** zu werden. Der Dreh- und Angelpunkt des Marketing 3.0 ist die Vision, die sich in der Contentstrategie und in den Kernbotschaften ausdrückt. Beides zusammen ergibt die Brandstory.

Purpose Driven Marketing erlaubt es einem Unternehmen oder einer Marke, über **gemeinsame Wertvorstellungen** und Bedürfnisse mit einer Zielgruppe eine Verbindung herzustellen. Die Grundlage ist ein nachhaltiger Sinn, der eine tiefgreifende Orientierung liefert.

Fallbeispiele wie Dove, Nike oder Patagonia zeigen: **Erfolge sind strategisch getrieben** und beinhalten authentische, große Kreativ-Ideen („Big Idea“), mit hoher Orientierungsfunktion nach innen und außen.

In meinem Kick-Off Workshop „Purpose Driven Marketing“ geht es darum authentisches Marketing für Marken und Menschen kennenzulernen.

ABLAUF (4 Stunden)

- Marketing 3.0 als Zeitgeist sowie aktuelle Fallbeispiele
- Erstellung Ihrer (Kern-) Zielgruppen als Persona.
- Auswahl passgenauer Kanäle.
- Brandstory vom User her denken
- Herleitung Purpose- und Brandstory-Ansätze anhand eines Canvas-Modells
- How-to: Implementierung im eigenen Unternehmen (Anriss)

DER NUTZEN

- Kennenlernen der überzeugenden Theorie des erfolgreichen Purpose Driven Marketing
- Bewußtmachung nächster Schritte anhand konkreter Vorgehensmodelle (Canvas)
- Hohe Lernbereitschaft durch interaktives Vorgehen

KONTAKT

Angelika Ballosch
Schlankreye 13
20144 Hamburg
hello@creativityhacks.de
Telefon: 0176 - 231 77 839