

PEFC



MARKETING

SPRECHSTUNDE-COC

ONLINE

24.11.2023

JAN MERTENS

AGENDA

01 UNTERNEHMENSZIELE

02 MARKETING-PORTFOLIO

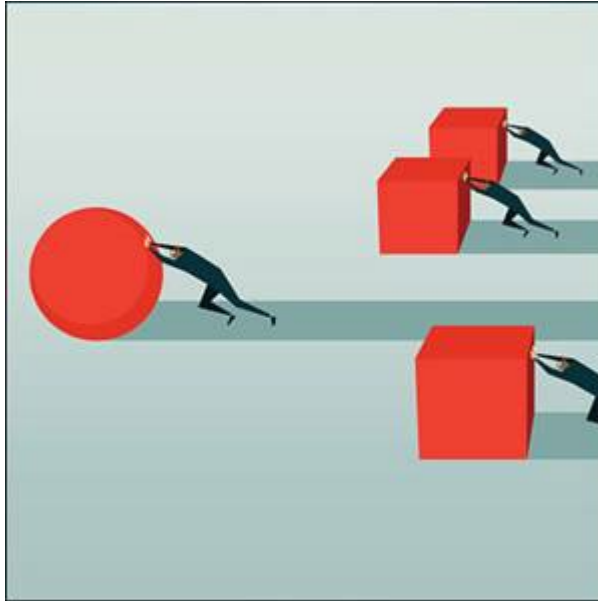
03 AUSBLICK 2023

01

MARKETING

UNTERNEHMENSZIELE

MARKETING UNTERNEHMENSZIELE



Schaffung
von
Vorteilen



MARKETING UNTERNEHMENSZIELE



Komparativer Wettbewerbsvorteil

“Ein komparativer Wettbewerbsvorteil ist, wenn die Produkte und Angebote sich von denen der Konkurrenz unterscheiden und als überlegen wahrgenommen werden“
und einen höheren Kundennutzen stiften. *

MARKETING UNTERNEHMENSZIELE



PEFC-Fokus

- Technologie (und Patente)
- Personal
- Service
 - Palette von relevanten, wahrgenommenen und nachgefragten Service-Angeboten (Schulungen, Seminare, Diskussionsforen etc.)
- Brand Identity
 - PEFCs Rolle im Nachhaltigkeits-Marketing-Mix der Unternehmen ausbauen
 - Präsentation der PEFC-Angebote zur Stärkung der nachhaltigen Markenidentität von Unternehmen

02

PEFC

MARKETING-PORTFOLIO

WELCHE VORTEILE BRINGT MARKETING MIT PEFC?

WIN

Ihr Unternehmen in der Produktkette

- Imageförderung für Marke und Produkte
- Effektives Toolkit zur freien Verfügung
- Variabel einsetzbar
- Stark individualisierbar



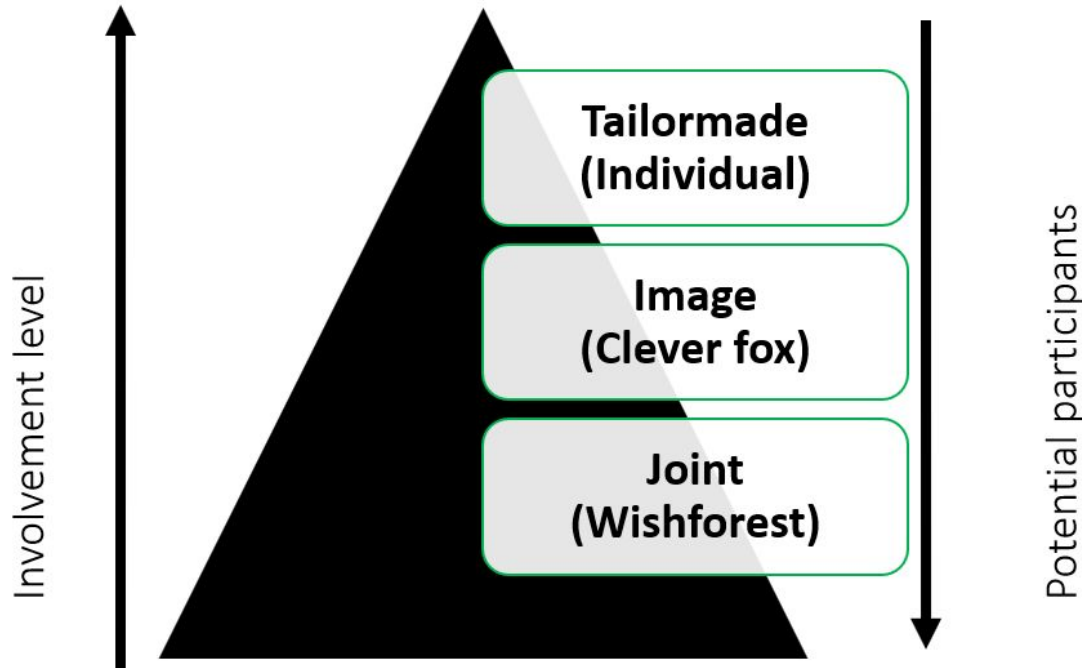
WIN

PEFC

- Imageförderung
- Bekanntheitssteigerung des PEFC-Warenzeichens
- Hebel durch Reichweite der Partnerunternehmen



PEFC MARKETING-PORTFOLIO



Adaptionsfähigkeit:

Das Angebot der richtigen Kampagne für jede Beteiligungsstufe maximiert die Chancen der Unternehmen auf Teilnahme

MARKETINGPORTFOLIO – ADAPTIERBAR & KOSTENFREI

Gemeinschaftskampagnen (Wunschwald, Wurzelkampagne)

- Onlinebasiert
- Teilnahme mehrerer Partnerunternehmen
- Toolkit und Insight für Partner (print/online)



Imagekampagnen („Ein Fuchs, wer auf das Siegel achtet!“)

- Klassische Werbekampagne mit Vielzahl Motiven & Medien
- Fördert das gute Gewissen beim Kauf PEFC-zertifizierter Produkte
- Persönlich individualisierbar / Druckprodukte sowie online



Individuelle „Tailormade“ Kampagnen (ProFagus, Globus)

- Persönliche Aussage des Partnerunternehmens wird zu Kampagnenidee
- 2-3 Konzeptideen und anschließende Vertiefung der besten



RÜCKBLICK 2022

UNTERNEHMENSANSPRACHE



Ansprache

Angepasster Ansatz:

- Straffung und Fokussierung
- Pilotprojekt CoC-Offensive (Lorenz / Mertens) Angebot und Vertrieb von Schulungen:
 - Logonutzung
 - Group D (“Sonstiger Nutzer”)
 - CoC-Schulung (Einführung und Überblick)

03

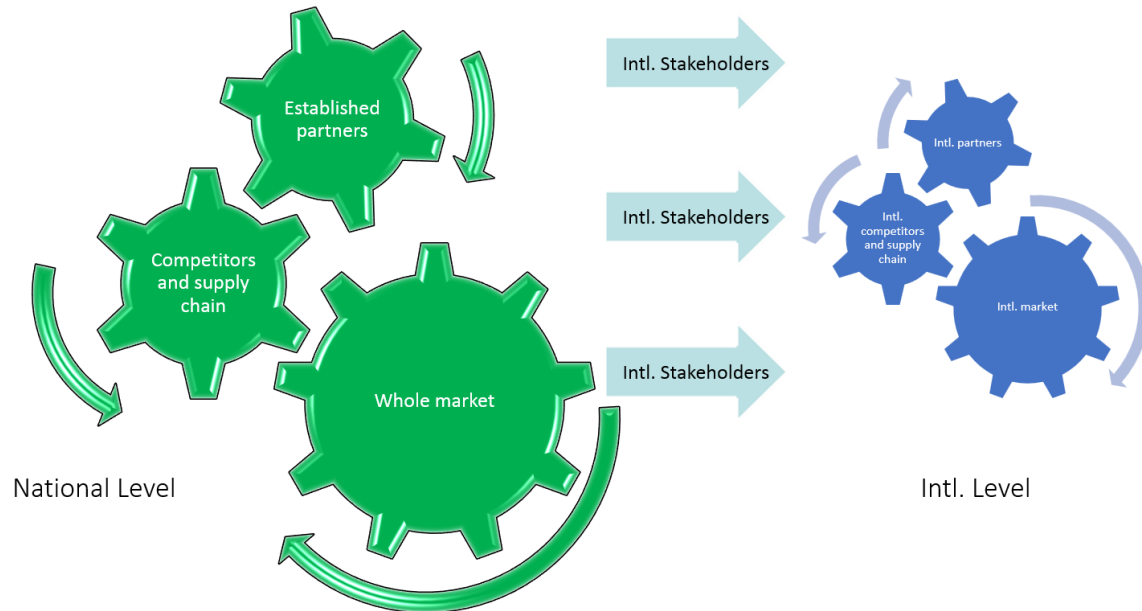
EIN KURZER AUSBLICK

AUF 2023

Learnings: Angepasster Ansatz - Präzisierung der Zielgruppen

Themenbereich gewerbliche Endkunden	Projekte
Gewerbliche Endkunden / Abteilung Einkauf, Beschaffung und CSR	Aufbau und Ausbau des Angebotsportfolios bei der Unternehmensansprache <ul style="list-style-type: none"> - Whitepaper - Tutorials - Schulungen / (Online-)Seminarangebote - Fachveranstaltungen
Gewerbliche Endkunden / Abteilung Qualitätsmanagement	Aufbau und Ausbau des Angebotsportfolios bei der Unternehmensansprache <ul style="list-style-type: none"> - Whitepaper - Tutorials - Schulungen / (Online-)Seminarangebote - Fachveranstaltungen
Gewerbliche Endkunden / Abteilung Marketing	Aufbau und Ausbau des Angebotsportfolios bei der Unternehmensansprache <ul style="list-style-type: none"> - Whitepaper - Tutorials - Schulungen / (Online-)Seminarangebote - Fachveranstaltungen - Adaption Branchenkampagnen von PEFC International - Unterstützung Agentur bei (Kalt-)Akquise

Internationale Kampagnen: Hebel nutzen



SEIEN SIE DABEI!

WERBEN SIE MIT PEFC!

IMPRESSUM

Programm Für Die Anerkennung Von Forstzertifizierungssystemen

PEFC Deutschland e.V. | Tübinger Straße 15 | Tel. 0711 248 40-06 | Fax 0711 248 40-30 | info@pefc.de | www.pefc.de