

Von: Torsten Eilinghoff | Eilinghoff + Team
Gesendet: Dienstag, 25. Juni 2024 14:21
An: Sabrina Janßen | Eilinghoff + Team; Steffi Staats-Jürgens | Eilinghoff + Team
Betreff: Hiltès

Briefing Termin in Leer am 24.6.2024

Teilnehmer:

Christian Endrikat

Marina Endrikat

Herr Stolz

Torsten Eilinghoff

Steffi Staats-Jürgens

Zielsetzung des Termins bei der Unternehmensgruppe HILTÈS waren:

- Vorstellung des Film-Rebriefings
- Kennenlerntermin zwischen HILTÈS und Eilinghoff+Team
- Erstes, grobes Briefing zum Thema der Marketingbegleitung und Darstellung der Situation

Die Unternehmensgruppe HILTÈS hat 2017 den Generationswechsel vollzogen.

Seit dieser Zeit ist sehr entwickelt worden. Die Mitarbeiter können mit ihrem Know-How der Systeme aber auch mit Ihrem Feedback durch Kunden- und Servicegespräche den Input in das Unternehmen und die Weiterentwicklung der Programme bringen.

Die „Müdigkeit“ die sich vor dem Generationswechsel eingeschlichen hatte ist mittlerweile verflogen. Durch die zeitgemäße Unternehmensführung konnten, auch bei langjährigen Mitarbeitern neue Energien freigesetzt werden. Durch neues Personal konnten Ideen von außen zusätzlich aufgenommen werden.

Das CI / CD wurde ebenfalls erneuert und aktualisiert. Es soll auch in der Weiterführung und Begleitung externer Partner, wie z.B. der Kommunikations- und Werbeagentur Eilinghoff+Team entsprechend weitergetragen als Basis verstanden werden und weiterentwickelt werden.

Die Webseite(n) von HILTÈS sind noch relativ neu. Dennoch ist eine Neuerstellung auch Sicht von Christian und Marina Endrikat sinnvoll. Auf die Gründe gehe ich später ein.

Übergeordnet zum Thema der Neuerstellung der Webseite(n) und der Erstellung eines Unternehmensfilms steht die zentrale Frage nach der Ausrichtung der Marketingaktivitäten sowie der Sichtbarkeit bei den Zielgruppen (Erfas (Erfahrungsgruppenaustausch), Inhaber, Geschäftsführer, Entscheider).

Nach Einschätzung von Christian Endrikat sind Kaufentscheidungen (über die Programme von HILTÈS) heute zu 70% auf Empfehlungen zurückzuführen. 30% ist die Wahrnehmung am Markt. Dem gegenüber steht eine Branche die / in der :

- Noch die alte Generation am Ruder ist, die zum Teil noch mit den alten Programmen von HILTÈS arbeitet
- Die nächste Generation am Start ist, die eine hohe Social-Media-Affinität hat und frei sein möchte, sich anders zu entscheiden als die Senioren
- Nicht immer mit fairen Methoden gearbeitet wird,
- sich Opinion-Leader von Softwareanbietern mit Zuwendungen oder Vergünstigungen zu Empfehlungen bewegen lassen
- Falschaussage über Softwarelösungen getätigt werden (z.B. HILTÈS Programme sind teurer als...)

Was sind die Gründe, warum und wann sich ein Händler / Kunde heute für HILTÈS entscheidet:

- Produkt ist tendig
- Produkt ist „im flow“
- Unternehmen ist inhabergeführt (Besp: Amerikaner kaufen Softwareunternehmen auf, die Abteilung mit dem Programmprodukt xy wird eingestellt)
- Unternehmen bietet einen tollen Support
- Kommunikation auf Augenhöhe
- Support, Entwicklungsabteilung und Vertrieb sind nah dran am Markt und Kunden

Welche Kommunikationskanäle nutzt HILTÈS bislang

- News-App (wird aber wenig gelesen, schlecht Öffnungsrate)
- Newsletter
- Clever-Reach
- Webseite(n)

- Broschüre „Auf Zukunft Programmier“
- Testimonials, aber bislang nur in der Broschüre (Herr Herzog, Herr Michael Maß (Hiltes ist wie ein Dieselmotor)

Welche Webseiten gibt es

- Hiltes Software GmbH www.hiltes.com
- Imperial Software GmbH <https://imperial.hiltes.com/> (auslaufendes System)
- Inventus Software <https://www.iventus-software.com/> (Kindergarten Software)
- Hip International Partners (Vertrieb in Kooperation mit einem Handelsverband)

Welche Kunden bedient HILTES

- Einzelunternehmen mit 5 Mio Umsatz
- Filialen mit 10 Mio Umsatz und mehr
- Filialisten mit bis zu 160 Filialen
- Filialisten mit bis zu 1.000 Mitarbeitern

Wer sind die Entscheider, die sich für HILTES-Produkte entscheiden / Definition der Persona

- In großen Unternehmen häufig der Unternehmenseigene IT-ler. Hier ist der Entscheider inhaltsaffin. Er versteht über die vorhandenen Broschüren und Kommunikationsmaterialien den Mehrwert und Vorteil der HILTES-Produkte
- In kleinen Unternehmen oder auch bei inhabergeführten Entscheidern ist es eher eine Modeaffine Persona. Die Themen trendig, modern, fashion haben für ihn eine hohe Bedeutung. Diese Persona fühlt sich durch die momentanen Kommunikationsmaterialien nicht abgeholt, da sie wenig emotional und überhaupt nicht personenorientiert sind.

Ziel der zukünftigen Kommunikationsausrichtung muss deutliche Ausrichtung auf die Empfänger-Personas sein.

Filmfeedbacks zum präsentierten. Rebriefing

„Erstmal anders und dann noch, als du denkst“ = Widerspruch von Christina Endrikat: „Nein, wir sind der geile Diesel!“ Aber auch Ja von Marina Endrikat: „das spricht genau die Personen an, die uns eher als verstaubt, traditionell ansehen“

Grundsätzliche Bedenken zum Imagefilm: die Film-Textschere kann falsch verstanden werden. Die Mitbewerber könnten das ausnutzen und bei den Entscheidern genau die Vorurteile gegenüber HILTES bestätigen lassen. Der Gegensatz mit dem wir im Rebriefing spielen könnte außerdem (aufgrund von kulturellem und sprachlichen Unterschieden / Bayern, Baden-Württemberg etc.) nicht von allen verstanden werden.

Wunsch für die Veränderung des Rebriefings ist es, dass folgende Themen gespielt werden:

- Auf Zukunft programmiert
- Flexibel
- Leistungsstark
- auf Augenhöhe
- Verlässlichkeit

@Sabrina: AG für die Kick-Off-Veranstaltung in Leer am Montag, 8.7.2024, Teilnehmer von E+T: Torsten Eilinghoff, Steffi Staats-Jürgens, Vor- und Nacharbeit der Veranstaltung ca. 8 Std. insgesamt; Kick-Off-Veranstaltung selber, inkl. An- und Abfahrt 1 Tagessatz à 2 Personen zum Stundensatz von 120,- Euro.

@Steffi: bitte meine Zusammenfassung / Briefing ergänzen, verbessern bzw. in anderer Farbe kommentieren

Herzliche Grüße
Torsten Eilinghoff

Torsten Eilinghoff
Geschäftsführer, Dipl.-Betw. & Manager für Online-Marketing
DW -28 | Mail torsten@eilinghoff.de

Eilinghoff Team
Kommunikations- und Werbeagentur

Eilinghoff+Team GmbH & Co. KG | Kommunikations- und Werbeagentur
Sprickmannstraße 57 | 48431 Rheine | Fon 05971 9207-0 | Fax -77

www.eilinghoff.de | [Facebook](#) | [Instagram](#) | [Xing](#)

Unsere Hinweise zum Umgang mit personenbezogenen Daten finden Sie [hier](#).