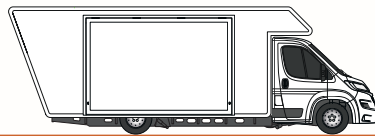


Inszenierung des Raums & die Macht der Kommunikation



Eine Marke zielgerichtet
aufbauen und widerspruchsfrei
darstellen



Inhaltsverzeichnis

3

Die Geschäftswelt von heute

5

Erlebnisse gestalten & Potentiale ausschöpfen

6

Dem Markt voraus fahren

9

Meinungen & Kontakt

Die Geschäftswelt von Heute

Die heutige Geschäftswelt ist von einem vielschichtigen und dynamischen Umfeld geprägt, in dem Kunden*innen immer anspruchsvoller werden. Bei der Vielzahl an Produkten auf dem von zunehmender Informationsflut geprägten Marktumfeld wird es immer schwieriger werden kann, aufzufallen. Dieser Wettbewerb schafft immense Herausforderungen für die Kundengewinnung und -bindung. Daher ist es wichtig, einen Weg zu finden, sich von der Konkurrenz abzuheben.

Es gilt die eigene Zielgruppe und ihre Bedürfnisse zu kennen. Eine personalisierte Customer Journey und Experience, die etwas Einzigartiges anbietet und kohärente und bereichernde Erlebnisse schafft, trägt zu einem maßgeblichen Erfolg bei.

Die Vernetzung verschiedener Touchpoints auf einzelnen Kanälen und die Kombination aus Off- & Online Touchpoints ermöglicht es die Zielgruppe bestmöglich und mehrheitlich zu erreichen. Kunden*innen werden so jederzeit über all diese Kanäle hinweg mit denselben korrekten Informationen versorgt.

Damit ist eine **kanalübergreifende Customer-Experience-Strategie** zu einem unverzichtbaren Instrument für Unternehmen geworden, die in Zeiten der Digitalisierung auch Offline Kanäle muss.



Wenn der/die Kund*in im Mittelpunkt steht und individuelle Bedürfnisse sowie Vorlieben berücksichtigt werden, können Unternehmen eine stärkere Kundenbindung und -zufriedenheit erreichen.

Voraussetzung dafür ist die Bereitstellung **konsistenter, wertvoller und relevanter Erlebnisse**. Dies trägt dazu bei, dass Kundinnen und Kunden langfristig dem Unternehmen treu bleiben. Eine effektive Strategie verfolgt den Ansatz, Produkte und Dienstleistungen dort zu präsentieren, wo die Zielgruppe ist.



Um sich schlussendlich gegenüber der Konkurrenz abzuheben, sollte ein Weg gefunden werden, der eine **durchdachte Marketingstrategie** und alle Vertriebskanäle inkludiert.

Sowohl der Auftritt als auch die Inhalte und Werte sollten **an jedem Touchpoint kundenorientiert** gestaltet sein, **starke Sympathie zur Marke schaffen** und eine effektive und informative Kommunikation schaffen.

Erlebnisse gestalten & Potentiale ausschöpfen

Ziel ist es, ein **vielschichtiges, personalisiertes und fesselndes Kundenerlebnis** zu gestalten. Angesichts dieser Entwicklung ist die Implementierung einer **kanalübergreifenden Customer-Experience-Strategie** zu einem unverzichtbaren Instrument für Unternehmen geworden.

Wenn es Ihnen gelingt Kunden*innen mit originellem Design und einzigartigen Produktpräsentationen zu begeistern, werden Sie **bei der Zielgruppe in Erinnerung zu bleiben** und ein **nachhaltiges Verständnis zur Marke** und dem Produkt zu schaffen. Unter dem bereits genannten Aspekt der Relevanz des Standortes und um das Unternehmen am gewünschten Standort effektiv in Szene zu setzen, benötigt es begehbbare, mobile Marken-Räume, die emotionalisieren, informieren und aktivieren!



Dem Markt voraus fahren!



TRADERUNNER

is driving your business. any place. any time.

Bei einer kanalübergreifenden Customer Experience, die über den digitalen Tellerrand hinaussieht, heißt es weiterhin auf **Offline Kanäle zu setzen und diese mit Online-Kanälen zu verbinden.**

Also nutzen Sie sie richtig und machen Sie etwas aus Ihrer Customer-Journey-Strategie!

Ob mobil als Messestand, wendig als Eventbegleiter, flexibel als Präsenter vor Ort oder informativ als mobiler Recruiter schafft der Traderunner eine individuelle räumliche Erfahrung, in die der Faktor Persönlichkeit und Mensch impliziert wird. Er ist ein **multifunktionales Fahrzeugkonzept** für Märkte, die in Bewegung sind. Es stellt eine Mobilitätslösung mit **innovativer** und **personalisierter Produktpräsentation** dar.



Der Traderunner kombiniert die Vorteile eines **3,5T Transporters** (Führerscheinklasse III), Wendigkeit und hat einen großen Aktionsradius. Dabei fallen kein Sonntagsfahrverbot, **kein zusätzliches Fahrpersonal** und keine Mautgebühren an.

Dank des überaus **variablen Innenraums** eröffnen sich beste Präsentationsmöglichkeiten vor Ort.

Nutzen Sie den Traderunner als Ihre Offline Plattform und kombinieren Sie in ihm Möglichkeit zur Vernetzung mit Online-Touchpoints!

Fahren Sie im Markt voraus – mit Traderunner!



**Selbsterklärende,
dynamische
Produktpräsentationen**

setzen eine Marke perfekt in Szene und lenken das Interesse gezielt auf relevante Details: eine 360° Aufhängung der Rucksäcke unterstützt die Darstellung der ergonomischen Anpassungsfähigkeit: Wirbelsäulenmodell



**Hochwertige
Innenausstattung &
innovative Materialien,**
wie z.B. Schubladen mit speziellen Sicherheitsverschlüssen



Integrierte Lichtquellen
schaffen Tageslichtqualität & setzen das Produkt in Szene



Komplett vorinstalliert
mit rückwärtigen & seitlichen Klappen für sofortige Einsatzbereitschaft des attraktiven Showrooms

WAS SAGEN UNSERE KUNDEN?

James Hardie ist stolz darauf, auf dem COB Forum 2023 den **Innovation Award von Point P Normandie für seinen Roadshow-Truck** erhalten zu haben.

JAMES HARDIE



Die Power Truck Tour bot.....in Großbritannien & Irland nicht nur die Möglichkeit, eine **detaillierte Präsentation der Produkte**.....zu erhalten, sondern **unterstrich vor allem das Engagement der Marke**, die besten Lösungen im Bereich der erneuerbaren Energien anzubieten und eine enge Beziehung zu ihren Partnern zu pflegen.

SUNGROW



Unser Showtruck hat in München Halt gemacht und wir sind **begeistert von dem Feedback, das wir erhalten haben!**

WÜRTH ELEKTRONIK



Alle Kunden, die wir mit dem Traderunner besucht haben, waren **begeistert von unserem Auftritt & den Vorführungsmöglichkeiten.**

....Hierbei kann auf persönliche Aufgabenstellungen und **Bedürfnisse ohne Zeitdruck ganz individuell eingegangen** werden.

AMF GMBH & CO.KG






KONTAKTIEREN SIE UNS GERNE

Anina Zapp
az@traderunner.de

Senior Communications
Managerin

 [Anina Zapp](#)

Phone: 08131 3106180

 [@traderunner](#)