



UPHILL
VALUE
MARKETING

Marketing von Machern für Macher
Effizient. Nachhaltig. Flexibel.



Ihr Sparringspartner in Fragen des Marketings

Ob Startup, Kleinunternehmen, Mittelstand oder Großunternehmen - in jedem Entrepreneur pocht das Herz eines leidenschaftlichen Machers mit Vision und Ziel. Damit Sie Ihre Zeit für Ihre Geschäftsaktivitäten nutzen können, übernehmen wir für Sie Ihr ganzheitliches und strategisch gedachtes Marketing.

Video abspielen



<https://www.uphill-value-marketing.de/ueber-uns/video.html>

Effizient

Der Schlüssel zu einem effektiven und zielgerichtetem Marketing liegt in einer individuellen Strategie. Um die Kommunikation Ihres Unternehmens effizient zu gestalten, müssen Marketing, Werte und Geschäftsmodell harmonisieren. Deshalb schauen wir genau auf diese drei Bestandteile Ihres Unternehmens und richten Ihre Marketing-Strategie darauf aus, Ihre Ziele zu erreichen.



Flexibel

Nichts ist so beständig wie der Wandel. Deshalb beobachten wir Ihre Branche, Ihre Zielgruppen und aktuelle Entwicklungen. Aus der Quintessenz unserer Beobachtungen entwickeln wir für Sie innovative und passende Ideen, um Ihr Marketing zu optimieren und aktuellen Gegebenheiten anzupassen.

Nachhaltig

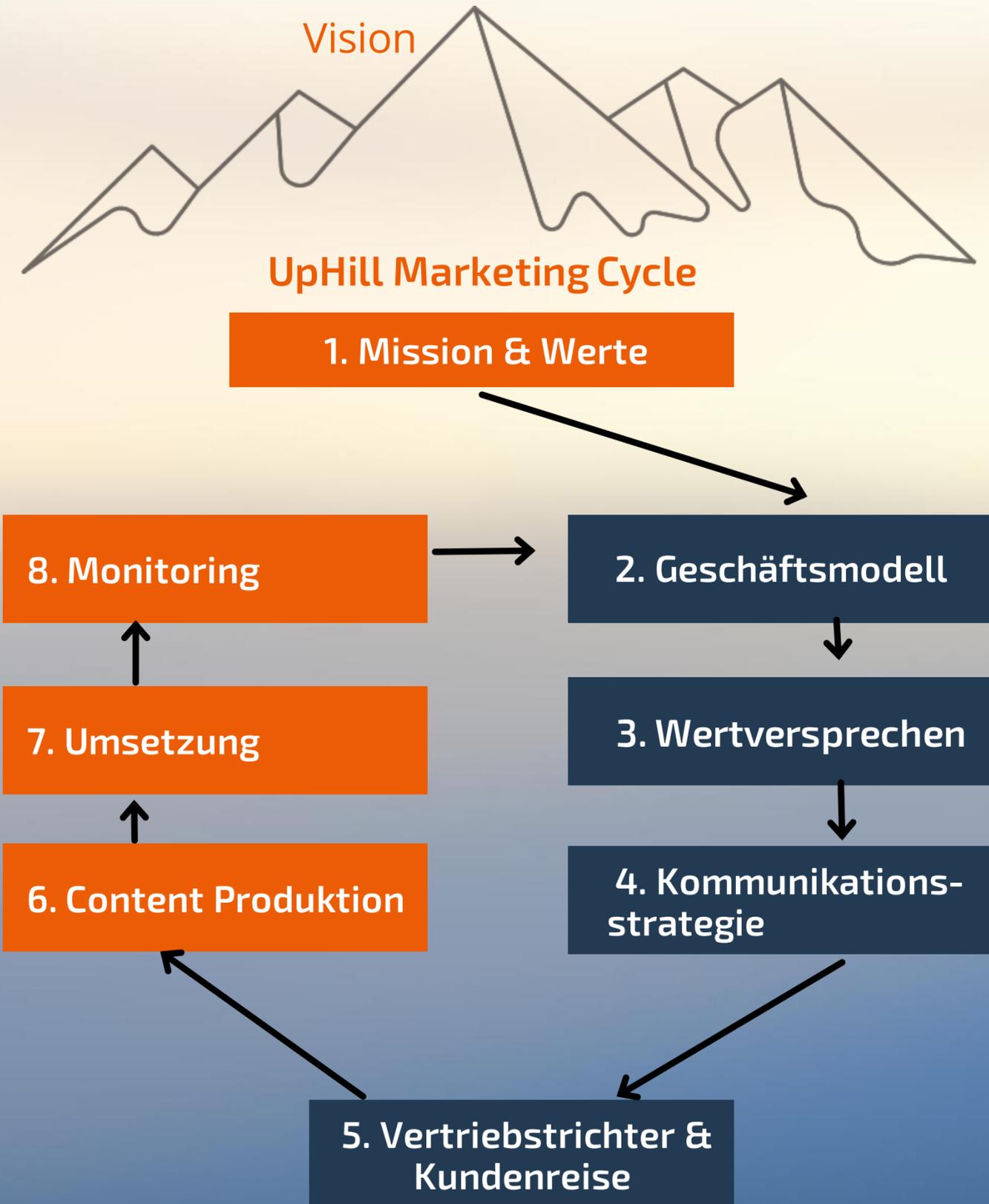
Marketing ist Ausdauersport statt Kurz sprint. Mit der zügigen Umsetzung und dem kontinuierlichem Monitoring Ihrer Marketing-Maßnahmen bleiben wir für Sie am Ball - von der Content-Produktion, der Verbreitung per Social Media oder bei Vorbereitungen von Messen, Vertriebskampagnen und Marketing-Materialien.



Marketing als kontinuierlicher Kreislauf

Sie denken, Marketing bedeutet Werbung? Marketing ist am Markt orientiertes Handeln. Deshalb beraten wir Sie in Fragen des Geschäftsmodells, leiten zielgerichtete Kommunikationsmaßnahmen ab und setzen diese um.

Dazu sehen wir Marketing als einen kontinuierlichen Kreislauf, der agile Anpassungen zu aktuellen Gegebenheiten und kontinuierliche Optimierung ermöglicht.



1. Vision, Mission, Werte

Für Unternehmen, die Sinn machen

Warum arbeiten Sie täglich für Ihr Unternehmen? Wer seine Mission kennt, motiviert sich damit nicht nur selbst, sondern auch andere. Den eigenen Zweck des Unternehmens zu leben und zu kommunizieren, ist laut den „[Global Marketing Trends 2022](#)“, die Deloitte ermittelt hat, der Marketing Trend Nummer 1. Erleben Sie neue und nachhaltige Motivation dank eines mit Ihrem Team entwickelten Mission Statement und nutzen Sie den Zweck Ihres Unternehmens als Wettbewerbsvorteil für die Gewinnung von Kunden und Beschäftigten.

Unsere Vision ist es, dass Unternehmen einen Sinn erfüllen, der der Welt oder der Gesellschaft dienlich ist, und das genau dies auch im Marketing vermittelt wird. Deshalb setzen wir uns für sinnvolle Geschäftsmodelle und effektives Marketing ein. Ein Marketing, das sich am Geschäftsmodell orientiert und ohne Floskeln und leere Versprechen auskommt, sondern von echten Machern lebt.





Für Geschäftsmodelle, die funktionieren

2. Geschäftsmodell

Das Business Model Canvas ist ein von Alexander Osterwalder entwickeltes Modell, um Geschäftsmodelle zu überblicken, zu überprüfen, zu überdenken, zu entwerfen und weiterzuentwickeln. Nur ein gutes, funktionierendes Geschäftsmodell kann Erfolg haben. Hindernisse im Geschäftsmodell kann auch die Kommunikation nicht ausgleichen. Deshalb stellen wir Ihr Geschäftsmodell auf den Prüfstand und arbeiten mit einem erfahrenen Unternehmensberater zusammen.

Für das Business Development und die Kommunikation ist die Definition des konkreten Wertangebots pro Kundensegment von entscheidender Bedeutung. Deshalb bieten wir dazu einen passenden Workshop an.

3. Wertangebot

"Für Marketing, das Wert hat"

Produkte bieten für Ihre Kunden Lösungen für Herausforderungen und Probleme. Prahlten Sie deshalb nicht mit technischen Details, sondern kommunizieren Sie, wie Ihr Produkt für Lösungen sorgt.

Gemeinsam mit Ihnen nehmen wir Ihre Zielgruppen unter die Lupe und entwickeln Vorteilsargumente, die Ihre Interessenten überzeugen. Diese Wertversprechen sind ein wichtiges Kernelement Ihrer Marketing-Kommunikation. Deshalb sorgen wir dafür, dass die einmal entwickelten Formulierungen festgehalten und in verschiedenen Medienformaten angewendet werden.





4. Kommunikationsstrategie

Für Kommunikation, die wirkt

Mit unserem selbst entwickelten Canvas für die Kommunikationsstrategie behalten Sie den Überblick über Ihre gesamte Marketing-Kommunikation.

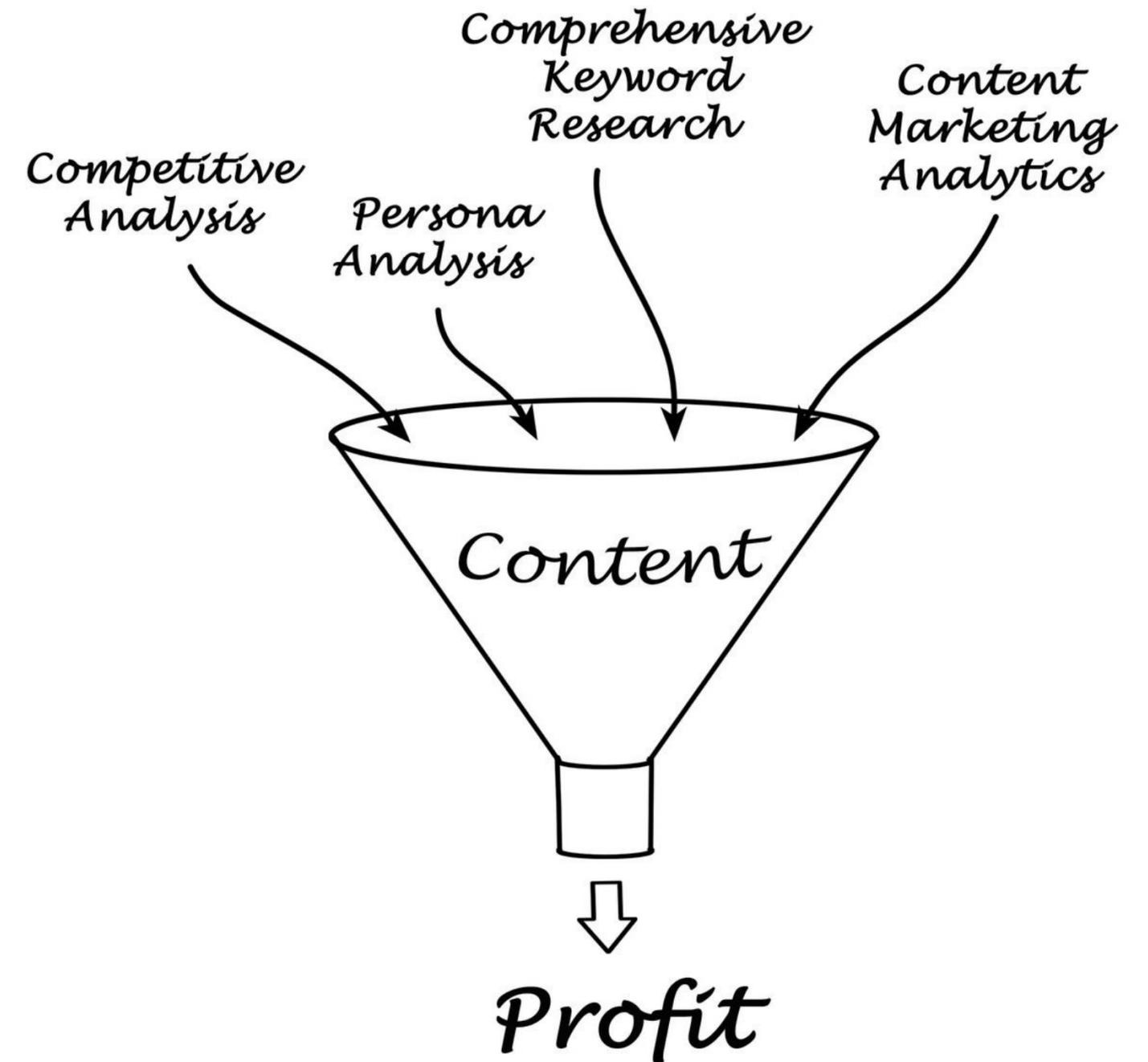
Die Kommunikationsstrategie beinhaltet unter anderem Kernbotschaften, Wirkungsziel, sprachliche Eigenschaften, Design-Aspekte sowie Medienkanäle und Formate.

5. Vertriebstrichter und Kundenreise

Damit bei Ihrer Zielgruppe mehr hängen bleibt

Um Ihre Marketingbotschaften erfolgreich zu kommunizieren, müssen Sie Ihre Interessenten zur richtigen Zeit und am richtigen Ort treffen. Wir finden heraus, welche Kanäle Ihre Zielgruppen benutzen und wo Sie effektiv Ihre Nachricht platzieren.

Neben der Gewinnung von Reichweite beachten wir jeden einzelnen Schritt, damit aus Ihrem Interessenten ein Kunde wird. Darüber hinaus beraten wir Sie auch zu Themen der Kundenbindung.



6. Content-Produktion

Damit Sie Ihren Zielen
näher kommen

Ob ein Social Media Post, das Gespräch am Messestand oder der Flyer für potentielle Kunden - wir sorgen dafür, dass jeder Content genau zu Ihrem Unternehmen passt und auf Ihre Marke und Ihr Geschäftsmodell einzahlt.

Die Auswahl der Content-Formate und Kanäle ist groß. Wir bieten Ihnen die gesamte Vielfalt und gehen mit Ihnen auch mal innovative Wege, in dem wir Vorhandenes neu kombinieren.



Ideen und Möglichkeiten

Mitarbeiter-
Portraits für HR-
Kampagne

NFC-Knopf für
Nachbestellung von
Produkten

Digitale und
analoge Events

Visitenkarten
mit Gesprächs-
Fragen

Team-Video mit
Mission für
Karriereseite

Kundenportal mit
Tutorials und
Checklisten

Online-
Terminbuchungen

3D-Modelle von
Maschinen

Rätsel-Rundgang
mit Gewinnspiel
beim Teamevent

Betreuung bei
virtuellen
Messen

Erklärvideos zu
Produkten und
Themen

A4-Card mit Facts
& Studies für
Meetings



7. Umsetzung

Damit alles Hand & Fuß hat

Sie haben Tagesgeschäft. Ihr Team auch. Projektmanagement ist unsere Stärke. Wir kümmern uns um Ihr Marketing. Das bedeutet, dass wir jede einzelne Maßnahme für Sie umsetzen und dabei den stets den Gesamtüberblick für Sie behalten.





8. Monitoring

Auswertungen im Blick

Wir haben die Entwicklung Ihrer Kommunikationsmaßnahmen für Sie im Blick. Dabei werten wir regelmäßig Ihre Website aus, sehen uns Rankings in Suchmaschinen an oder beobachten Social-Media-Aktivitäten, Newsletter-Daten und Umfrage-Ergebnisse für Sie.

Ihre externe Marketing-Abteilung

Sie haben keine Marketing-Abteilung? Dann betrachten Sie uns gerne als Ihr externes virtuelles Marketing-Team.

Sie haben eine Marketing-Abteilung in Ihrem Unternehmen? Dann unterstützen wir diese gerne durch Strategie-Entwicklung, Content-Produktion oder durch Wissensvermittlung in Workshops und Coachings.

Vorteile auf einen Blick:

- Wir übernehmen für Sie Ihr kontinuierliches und zielgerichtetes Marketing
- Dank Erarbeitung spezifischer Kundenansprache und Wertangebote richten Sie Ihr Marketing zielgerichtet aus
- Profitieren Sie von den Möglichkeiten der Digitalisierung und verschaffen Sie sich Wettbewerbsvorteile
- Wir schenken Ihnen Zeitgewinn dank Übernahme und Koordination sämtlicher Marketing-Aktivitäten



Viel mehr als eine Agentur

Als Familienunternehmen unterstützen wir Macher, Weltverbesserer und Entrepreneurere von der Geschäftsidee über die Marketing-Strategie bis hin zur Content-Produktion. Dabei begann alles im Jahr 2004 als Gerhard Hill sein Unternehmen UpHill Marketing Services gründete. Der Schwerpunkt war die Umsetzung von Unternehmenswebseiten und die Beratung in Fragen des Online-Marketings. Seine Kunden waren sowohl Einzelunternehmer als auch mittelständische und große Unternehmen. Einige der Kunden betreuen wir bis heute.

Nach Umsetzungen von Webseiten und Beratungen fragten Kunden nicht selten: Könnten Sie mich auch in weiteren Fragen und Umsetzungen des Marketings begleiten? Dabei fiel uns auf, dass bei unseren Kunden oft die Grundlagen des Marketings fehlten. Damit war die Idee eines Wertmarketings geboren, das sich am Geschäftsmodell orientiert und für durchgängige Umsetzung sorgt - von der Website, über Printmedien bis hin zum Messe-Auftritt. Wir nennen es: UpHill Value Marketing.

Gemeinsam Schritt für Schritt aufwärts

Wir freuen uns auf unseren gemeinsamen Start. Lassen Sie uns dazu einen Kickoff-Termin vereinbaren und Ihr konkretes Projekt planen.

UpHill Value Marketing

✉ info@uphill-value-marketing.de

☎ +49 6158 941984

🌐 www.uphill-value-marketing.de

In Südhessen:
Am Lohrrain 3
64560 Riedstadt

In Oberbayern:
Königsdorfer Straße 75
83646 Bad Tölz



UPHILL[↑]
VALUE
MARKETING

