

StaffelNews

2 | 2017

4

Marketing

6

Web2Print

8

Fotografie

10

Online-Marketing





Das Giesshübel-Areal hat vom Industrie- zum Wohnquartier mutiert

Als GL-Mitglied bei der damals im Giesshübel (Edenstrasse/Staffelstrasse) ansässigen Verlags- und Produktionsgruppe Jean Frey AG erhielt ich das Angebot zum Management-Buyout. So entstand vor 27 Jahren die eigene Firma Staffel Druck AG und später die Umfirmierung zur Staffel Medien AG. Die hervorragend vernetzte Lage wurde jedoch zunehmend zum Wohnquartier. Die Mietpreise für Gewerbe und Industrie werden jedoch dadurch unerschwinglich. Wir haben nun unseren Platz im Binzquartier gefunden. Die grosszügigen Räumlichkeiten eröffnen uns weitere Möglichkeiten zur Entwicklung der Netzwerk-Partnerschaft und Zusammenarbeit in der Beschaffung und Automatisierung.

Ich wünsche dem hochmotivierten Team weiterhin viel Kreativität und Erfolg!

Albert J. Weissbaum
Gründer, VR

UNSERE DIGITALE WELT

Der digitale Wandel ist allgegenwärtig und prägt Markt, Umwelt, Individuum und Gesellschaft. Egal, ob Banken, Medienkonzerne, Automobilhersteller oder Verlage – Unternehmen aller Branchen und Grössen sind weltweit betroffen und müssen aufgrund neuer Technologien ihre Geschäftsmodelle grundlegend überdenken. Aus diesen Technologien gehen einerseits Innovationen hervor, die neue Wachstumschancen bieten. Andererseits können sie aber auch traditionelle Wertschöpfungsansätze bedrohen. Grossunternehmen digitalisieren zunehmend ihre Kundenbeziehungen und Prozesse. Dafür scheuen sie keinen finanziellen Aufwand. Bei kleineren und mittelgrossen Unternehmen hingegen ist diese Entwicklung ungleich weit fortgeschritten. Die Chancen und die Risiken der Digitalisierung hängen stark vom branchenspezifischen Geschäftsmodell ab. Schweizer KMU konzentrieren sich vorwiegend auf die Digitalisierung der internen Prozesse sowie auf Websites oder E-Commerce-Lösungen. Die kontinuierliche Veränderung des Bestehenden fällt ihnen leichter als der disruptive Umbruch des bestehenden Geschäftsmodells. Nur: Mit dem digitalen Zeitalter ist eine neue Ära des Innovationsmanagements angebrochen. Die Kunden erwarten geradezu, dass die Unternehmen ihnen auf der Basis bestehender Daten konkrete Ange-

bote mit einer einfachen und intuitiven Benutzerführung unterbreiten. Das Wissen für solche Angebote haben wir uns in den letzten Jahren angeeignet, laufend ergänzt und können es heute als besagte «einfache» und «intuitive» Benutzerführung in Form unserer web2print-business-Lösung anbieten. Wir zeigen Ihnen gerne persönlich, dass Sie damit auch Visitenkarten, Einladungen, Verpackungen, Programme oder auch Zeitschriften selber erstellen, personalisieren und in Ihrem eigenen Shop bestellen können; immer nach den von Ihnen definierten Darstellungsregeln (Corporate Design). Ich freue mich, Sie auf den kommenden Seiten unserer Welt des digitalen Zeitalters zu begrüßen und wünsche inspirierende Momente.

Herzlich, Ihr



Ralf Weissbaum
Geschäftsleiter



...FRAG DOCH

DIE IM

MARKETING

Eine häufig gestellte Frage, wenn es wieder einmal ansteht (und natürlich immer zum falschen Zeitpunkt notabene), ein möglichst sinnvolles Kundengeschenk auszusuchen. Natürlich mit dem Anspruch, nebst Zeitgeist und Nachhaltigkeit die Sache auf den Punkt zu bringen. Das kennen Sie.

Worte wie «unsäglich» und «Bitte nicht so Ding» aus China wie Schlüsselanhänger mit Scheinwerfer oder Klappmesser mit eingebautem Kompass und GPS» hört man da in munterem Wechselspiel. Schlussendlich reden alle mit, was meistens den ganzen Prozess lähmt. Wie so oft entscheidet man sich dann für eine Variante, die zwar einem schweizerischen Kompromiss entspricht, aber meistens nicht dem

Grundgedanken einer prickelnden Idee...

Das muss nicht sein. Auch wir von der Staffel Medien AG haben uns schon oft durch manch eine Sitzung «Give Aways» gequält – ohne den entscheidenden Durchbruch. Auch unsere Kunden möchten wir mit einer sympathischen, persönlichen Überraschung beglücken als mit einem 0815-Mitbringsel.

Aus diesem Grund haben wir unsere Linie «Staffel-Box» (weiter)entwickelt, welche der Kreativität in Form und Typografie freien Lauf lässt. Die Boxen lassen sich bestens mit süsser «swissness» befüllen und – personalisieren. Ab Auflage eins.

Ein Entsorgen ohne Sorgen ist auch gewährleistet, da wir für die Produktion nur geprüfte FSC-Papiere einsetzen.

Darüber hinaus sind Sie Ihr **eigener Markenbotschafter** auf eine absolut sympathische Weise.

Lasse Sie sich inspirieren und nehmen Sie Kontakt mit uns auf!





WEB2PRINT EINFACH UND SICHER

Das Schweizer Familienunternehmen PKZ arbeitet seit gut einem Jahr mit unserer web2print-business Lösung. Sie erstellen selbstständig Einladungen für Kundenevents für rund 40 PKZ-Filialen in der ganzen Schweiz.

Die PKZ organisiert im Frühjahr und Herbst Kundenevents. Die Einladungs-Vorlagen wurden durch uns nach Corporate-Design-Vorgaben der PKZ in ihren Shop eingepflegt. Der Kunde kann je nach Event und Bedarf die Bilder, Texte und Logos austauschen. Die durch den Kunden im b2b-Shop erstellten Einladungen werden in der gewünschten Anzahl bei uns produziert, die Adressen auf Kuverts gedruckt und termingerecht verschickt. Ein einfacher und sicherer Weg, ein wiederkehrendes Produkt mit Änderungen zeit- und kostensparend zu produzieren.

Wir haben Frau Bettina Gubler, PKZ, ein paar Fragen gestellt:

Sie arbeiten seit Sommer 2017 bei PKZ und kümmern sich um die Bestellungen der Event-Einladungen. Haben Sie sich schnell im Shop zurechtgefunden?

Der Aufbau des Shops ist sehr gut strukturiert, was gerade am Anfang

für die Einarbeitung viel geholfen hat.

Wurden Sie von Staffel Medien genügend unterstützt und in das System eingeführt? Können Sie sich jederzeit bei Fragen an die Hotline wenden?

Ja, ich habe von Staffel Medien eine Anleitung erhalten, welche Schritt für Schritt die Handhabung mit dem Tool aufzeigt. Die Anleitung führt einen vom Anfang der Erstellung der Karte bis zur fertigen Bestellung durch das ganze Programm, welches vor allem durch das unterstützende Bildmaterial einen tollen Überblick und Verständnis schafft. Mit Frau Tepes stehe ich in engem Kontakt, was mir vor allem auch die Sicherheit gibt, dass die Umsetzung und der Druck so klappt, wie wir uns das vorstellen.

Was für Vorteile bringt Ihnen die web2print-business-Lösung?

Für mich besteht der Vorteil vor allem darin, dass ich in kurzer Zeit eine

Einladungskarte erstellen kann, ohne dabei den Weg über eine Agentur oder einen Grafiker zu gehen. So können Missverständnisse auf ein Minimum reduziert werden. Durch die für uns eigens kreierte unternehmensspezifische Vorlage können Karten direkt an die von uns ausgewählten Adressen verschickt werden, was von Druck bis Versendung von Staffel Medien selbst umgesetzt wird. Was ich zusätzlich als grosses Plus empfinde, ist, dass wir die Karte zwar online umsetzen, jedoch im Hintergrund Personen stehen, welche bei Unklarheiten oder kurzfristigen Änderungen sofort informiert werden können, und dies so trotzdem zu einem persönlichen Umgang führt und nicht alles nur von einem Computer aus ausgeführt wird.

Könnten Sie sich noch andere Anwendungen im Shop vorstellen, was wünschen Sie sich?

Toll wäre, wenn noch mehr Werbemittel wie beispielsweise Rabatt-Bons oder ähnliches damit erstellt



Bild: PKZ

werden könnten. Dies würde jedoch erfordern, dass weitere Produkte mit verschiedenen Formaten ins Tool eingepflegt werden.

Was könnte man im Shop verbessern?

Der Aufbau der Einladungskarten ist wie von uns vorgegeben derselbe, sodass die Umsetzung so einfach wie möglich erfolgen kann. Damit geht jedoch auch ein bisschen die Freiheit verloren, bei Einladungen einmal ein etwas anderes Design zu wählen oder einen län-

geren Text einzusetzen. Die Grösse der Textfelder ist beispielsweise genau von uns festgelegt. Es wäre toll, wenn man diese verändern würde, um noch etwas mehr Spielraum für die Gestaltung zu erhalten.

Können Sie sich vorstellen, auch andere Geschäftsdrucksachen wie Visitenkarten, Briefschaften etc. über den Shop zu bestellen?

Gerade weil die Erstellung der Einladungen einfach ist und die Umsetzung durch Staffel Medien so

unkompliziert verläuft, kann ich mir gut vorstellen, dass sich auch weitere Produkte, welche direkt an Kunden verschickt werden sollten, sehr gut für diese Anwendung eignen.

Vielen Dank für das interessante Gespräch, und wir freuen uns auf die weiterhin gute Zusammenarbeit.

FOTOGRAPHIE – FÜR EINEN PERFEKTEN AUFTRITT

Mit guten Fotos brauchen Ihre Kunden nicht mehr die Augen zu schliessen, um sich etwas vorzustellen.

Setzen Sie sich, Ihre Produkte und Dienstleistungen sowie Ihre Firma in die Szenerie, die Sie verdienen. Ihre Besucher und Kunden nehmen mit Bildern zusätzliche Informationen und Emotionen auf. Das menschliche Hirn verarbeitet die Stimmung eines Bildes wesentlich schneller als das gelesene Wort.

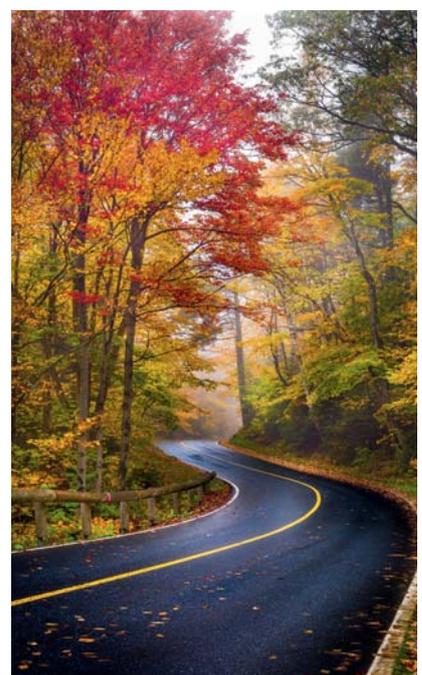
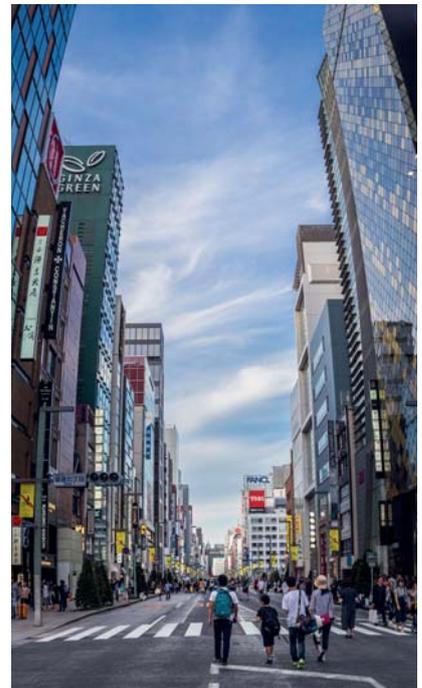
Mit Haris Nikolovski haben wir einen ausgewiesenen Profi für Ihre individuelle Bildsprache.

«Worte und Bilder kommunizieren gemeinsam viel stärker als alleine»

– William Albert Allard

Fotos für:

- Geschäftsberichte
- Flyer, Postkarten, Mailings, Dankeskarten, Broschüren
- Webseiten
- Kataloge und Prospekte
- Kundenmagazine und Zeitschriften
- Bewerbungsfotos – Für den perfekten Eindruck beim nächsten Chef
- Mitarbeiterfotos und Teambilder
- Business-Porträts, für die Webseite, Social Media etc.
- Family- & Kinderfotografie
- Porträt
- Partner & Friends Shootings
- Produktfotografie
- Architektur, Innenarchitektur – Ideen
- Outdoorshooting
- Fashion Shooting
- Aussenaufnahmen
- Stimmungsbilder
- Künstlerfotos





WAS IHRE WEBSEITE MIT EINEM GARTEN GEMEINSAM HAT

Im ersten Augenblick scheinen die Themen weit voneinander entfernt. Bei genauerem Hinsehen ergeben sich mehr Gemeinsamkeiten, als man beim ersten Blick vermutet hätte.

Planung und Strategie

Wenn Sie einen Garten planen, verfolgen Sie ein Ziel und leiten daraus eine Strategie ab, wie Sie dieses erreichen möchten.

1. Keine hohen Hecken und Mauern.

Besucher sollen schliesslich Ihren Garten finden und betrachten können. Errichten Sie keine hohen Mauern und Eintrittsbarrieren für Ihre Webseite. Diese Mauern können eine schlechte Onpage-Optimierung sein, fehlende mobile Darstellung oder langsam ladende Seiten.

2. Infrastruktur

Um Ihren Garten richtig zu hegen, brauchen Sie Werkzeuge, Dünger und Wasser. Und das im richtigen Verhältnis zum geplanten Garten. Wird eine weitere Parzelle frei, welche Sie ebenfalls bepflanzen wollen? Achten Sie darauf, dass Sie flexibel reagieren können. Ihre Webseite braucht eine Infrastruktur, welche der Grösse und den Zielen angepasst ist: Webserver, CMS und Mitarbeiter mit Know-how, welche die Seite pflegen.

3. Der Schwatz über den Zaun

Vergessen Sie nicht, dass in einem Schrebergarten eine ganze Gemeinschaft ist. Verbauen Sie sich nicht die Wege um mit der Nachbarschaft zu kommunizieren oder ein Gartenfest zu feiern. Und wenn Sie dem Nachbarn mit seiner Tomaten-Monokultur mal einen Salat schenken oder Gemüse und Blumen tauschen, wird es auf allen Tellern vielfältiger, und sie bereichern sich gegenseitig. Communities und Social Media sind die Formen in der digitalen Welt. Mit der Branche und Kunden offen zu kommunizieren, macht alle stärker. Teilen Sie Erkenntnisse und Studien, verlinken Sie mit anderen Seiten – Ihre Besucher schätzen Offenheit und weiterführende Informationen.



4. Planen Sie Veröffentlichungen Ihrer Inhalte

Sie haben verschieden Beete in Ihrem Garten? Wenn in allen Beeten das Gemüse gleichzeitig reif ist, können Sie die Ernte gar nicht verwerten. Planen Sie Inhalte so, dass Sie über das ganze Jahr hinweg immer wieder ernten können.

5. Die Gartenwege

Um schnell jedes Beet zu erreichen sollen die Wege passend angelegt werden. Die Navigation der Webseite ist für Ihre Besucher entscheidend. Kommt man mit wenigen Klicks zu den gewünschten Informationen, finden sie sich in «Ihrem Garten» gut, schnell und intuitiv zurecht.

6. Blumen – der Blickfang

Blühende Blumen im Garten ziehen die Blicke an, wecken Emotionen und verleiten dazu, sich tiefer mit der Bepflanzung zu beschäftigen. Eine ansprechende Bildwelt mit tollen Fotos hilft, das Thema der Webseite schnell zu erfassen. Mit den Blumen des Nachbarn zu prahlen, ist übrigens tabu (kein Bilderklau).

7. Gemüse, Früchte und Kräuter

Irgendwann kommt natürlich die Frage nach Nutzbarem. Je nach Vorliebe stehen hier Gemüse, Nachtschattengewächse und Früchte zur Diskussion. Nicht zu vergessen die Kräuter für das gewisse Etwas. Bieten Sie unterschiedliche Inhalte,

welche die Bedürfnisse Ihrer Besucher anhand der Customer Journey abdecken.

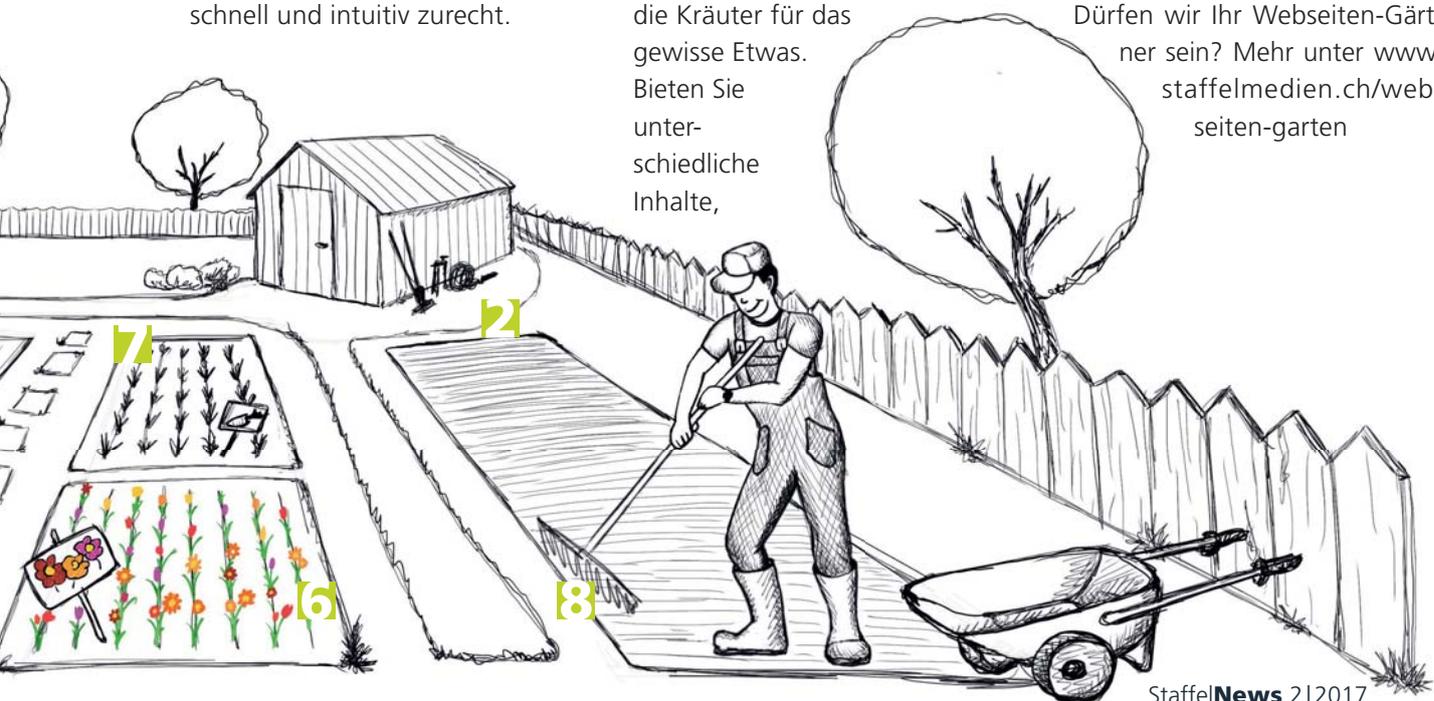
8. Konstante Pflege

Für Webseiten und Gärten gilt gleichermassen, dass durch eine geschickte Planung, konstante Pflege und eine grosse Portion Herzblut ein guter regelmässiger Ertrag erwirtschaftet wird.

9. Der Gartenzwerg

Geht gar nicht, meinen die Einen – ohne ist es kein Garten, die Anderen. Stellen Sie sich kontroversen Themen und vertreten Sie Ihren Standpunkt.

Dürfen wir Ihr Webseiten-Gärtner sein? Mehr unter www.staffelmedien.ch/webseiten-garten



B-ECONOMY

DIE POST



Impressum

Staffel Medien AG
Binzstrasse 9
8045 Zürich
T 044 289 89 89
info@staffelmedien.ch
www.staffelmedien.ch

Redaktion

Annette Weissbaum
Ralf Weissbaum
Felix Reinhold
Syzana Kamberi
Frank Huber

Fotografie und Illustration

Haris Nikolovski

Gedruckt auf

LuxoArt Samt hochweiss,
FSC®, holzfrei,
gestrichen, 135 g/m²

Gesamtverantwortung

Syzana Kamberi

Gestaltung und Layout

Oliver Amstutz

Lektorat und Druck

Staffel Medien AG

Social Media



Staffel Medien
Lösungen voraus

