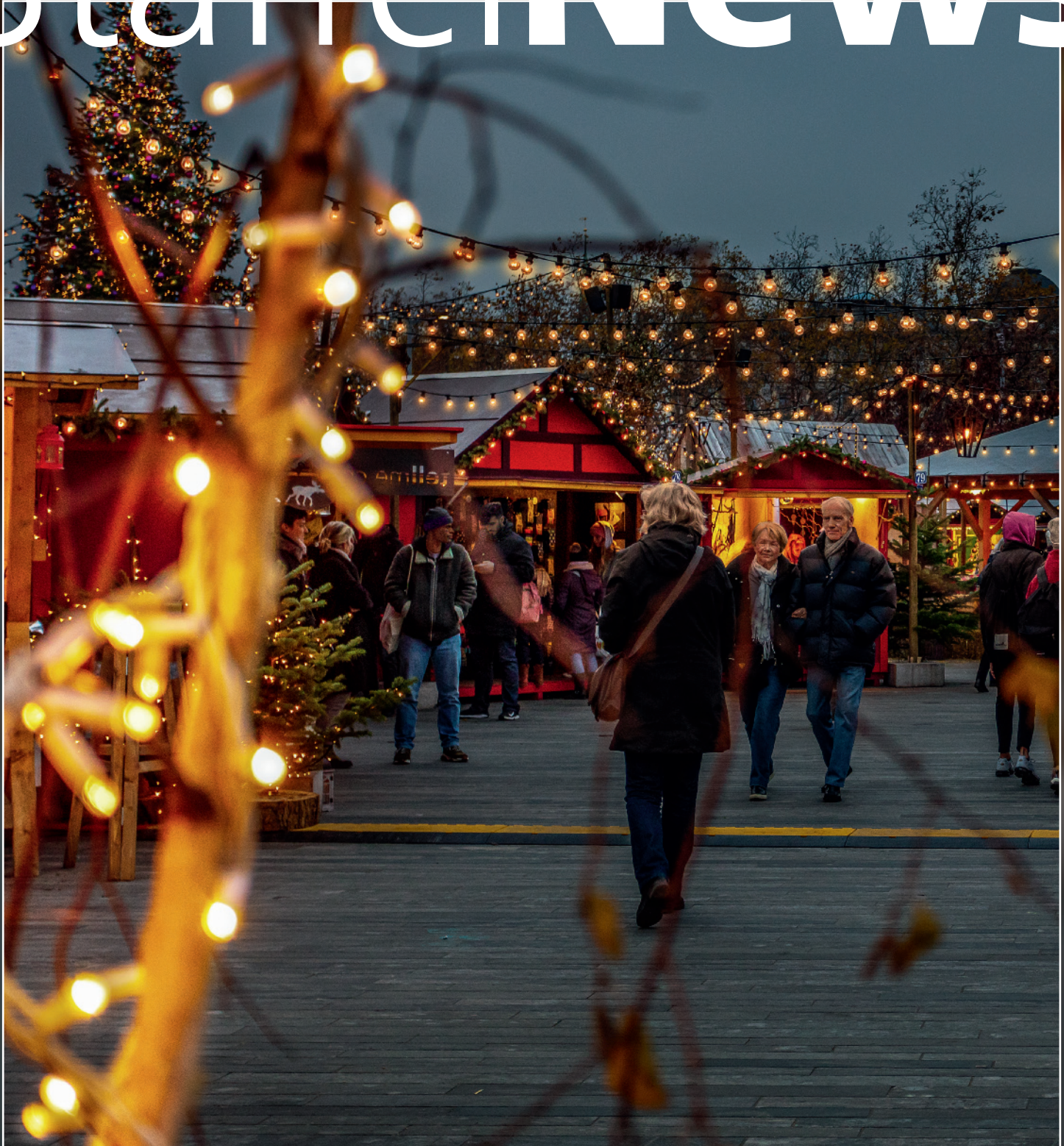


StaffelNews



Web2Print Business

Die digitale Revolution und
die Zukunft des Druckgeschäfts.

Redaktionssystem K4

Der Schlüssel für
wiederkehrende Publikationen.

Die Gecko-Methode

Der Routenplaner
durch den Internetschunzel.



Ralf Weissbaum
Geschäftsleiter

EIN BLICK NACH VORNE

Liebe Leserinnen und Leser

Du siehst mich auf dem nebenstehenden Bild von hinten, da ich mit dir den Blick nach vorne richten will und nur eine Wimpernschlaglänge zurückschaue.

Das Jahr neigt sich dem Ende zu – dies mit Riesenschritten – wie schon das ganze Jahr.

Nach «Corona» kam nicht die Normalität zurück, sondern die Nüchternheit der neuen Realität der Unsicherheit, was den einen und anderen Mitmenschen aus unserem Unternehmen zu einer Veränderung bewegte; und wenn du denkst, alles wieder im Gleichgewicht zu haben, dann kommt es nochmals anders als gedacht.

Heute, nach einem wirklich bewegtem 2023, schaue ich nur nach vorne, denn ich – wir alle – habe wieder ein grossartiges Team, mit welchem ich Bewährtes pflegen und Neues, jugendlich und frisch im Geiste, anpacken kann.

Nicht neu aber immer öfter entwickeln wir medienübergreifende, Werbe- und

Marketinglösungen, kreieren Ideen und setzen diese kreativ um. Wir legen grossen Wert darauf, den Kunden zu verstehen und ihn dadurch erfolgreich am Markt zu platzieren. Wir kennen die «alte» und die «neue» Kommunikations-Welt und schlagen Brücken mit Leichtigkeit.

Lasse dich überraschen, denn wir haben in den kommenden Monaten vieles vor was dich interessieren wird: Automatisierter Drucksachen-Einkauf, Inhalte einfach erstellen, Digitalproduktion, Online-Marketing, Firmen-Fotografie und -Videofilme und vieles mehr.

In diesem Sinne wünsche ich dir wunderschöne Festtage, viel Kraft und Energie und alles Gute für das neue Jahr

Herzlich und dankbar

Ralf Weissbaum

«WEB2PRINT BUSINESS»: DIE ZUKUNFT DES DRUCKGESCHÄFTS

Die digitale Revolution hat die Art und Weise, wie Unternehmen Geschäfte tätigen, drastisch verändert. Insbesondere die Druckbranche hat von dieser Entwicklung profitiert und erlebt eine bemerkenswerte Transformation.



Ralf Weissbaum

In dieser neuen Ära des Druckens gewinnt eine Web-to-Print-Business Lösung (W2P) immer mehr an Bedeutung, da es zahlreiche Vorteile bietet, darunter Zeiterparnis, Benutzerfreundlichkeit, Automatisierung und Konformität mit der Unternehmens-Corporate Identity (CI/CD). In diesem Artikel werden wir uns näher mit dem Konzept des W2P-Geschäftsportals befassen und wie ein Partner wie die Staffel Medien AG die Vorteile dieser Technologie nutzt.

Zeitersparnis

Eine der auffälligsten Vorteile ist die Zeiterparnis. In der Vergangenheit mussten Unternehmen oft mühsam Druckaufträge manuell abwickeln, was zeitraubend und fehleranfällig sein konnte. Mit einem W2P-Zugang können Unternehmen Druckaufträge in wenigen Minuten online erstellen, anpassen und senden. Dies verkürzt den gesamten Prozess erheblich und ermöglicht es, Ressourcen effizienter einzusetzen. Mitarbeiter können sich auf wichtigere

Aufgaben konzentrieren, während das W2P-Portal die gesamte Administration rationalisiert.

Einfache Handhabung

Die Benutzerfreundlichkeit eines W2P-Geschäftsportals ist ein weiterer grosser Pluspunkt. Unser Portal wurde entwickelt, damit auch Personen ohne umfangreiche technische Kenntnisse dieses leicht nutzen können. Die Benutzeroberfläche ist intuitiv und benutzerfreundlich gestaltet, wodurch die Schwelle für die Erstanwen-



dung sehr niedrig ist. Dies bedeutet, dass Mitarbeiter unabhängig von ihrem technischen Know-how problemlos auf die Dienstleistungen des Druckunternehmens zugreifen und Bestellungen aufgeben können.

Automatisierung

Die Automatisierung ist ein entscheidender Aspekt von W2P-Geschäftsportalen. Produkteigenschaften, Mengen und Preise werden hinterlegt und mögliche Systemanpassungen oder -verknüpfungen gemäss Kundenbedürfnissen vorgenommen. Bestellungen werden automatisch in Druckaufträge umgewandelt, Layouts und Vorlagen können wiederverwendet werden und die Druckproduktion kann nahtlos mit der Versandlogistik verknüpft werden. Dies führt zu einer erheblichen Reduzierung von Fehlern, erhöht die Effizienz und senkt die Kosten. Die Automatisierung ermöglicht es Unternehmen, auf individuelle Kundenanforderungen schnell und präzise zu reagieren.

CI/CD-Konformität

Die Corporate Identity (CI) und das Corporate Design (CD) sind für Unternehmen von entscheidender Bedeutung, um eine konsistente und professionelle Markenkommunikation sicherzustellen. Ein W2P-Geschäftsportal ermöglicht es Unternehmen, CI/CD-Richtlinien fix implementieren zu lassen und diese jederzeit einzusehen. Alle Druckprodukte werden gemäss CI/CD-Anforderungen (Materialisierung, Formate, Schriften, Bilder, Logos und variable Funktionen) im Kunden-Webshop hinterlegt und können jederzeit angepasst werden. Dies gewährleistet, dass jede gedruckte Seite und jedes Produkt den gewünschten Markenrichtlinien entsprechen und einheitlich sind.

Die Staffel Medien AG als Partner

Ein erfahrener und zuverlässiger Partner ist entscheidend für den Erfolg bei der Implementierung eines W2P-Geschäftsportals. Wir haben uns diese Expertise in den letzten 15 Jahren angeeignet, wissen

um die Bedürfnisse unserer Kundschaft und haben uns entsprechend spezialisiert.

Als erfahrener Anbieter in der Druckbranche bieten wir innovative Lösungen und Dienstleistungen im Bereich des Web-to-Print für Firmenkunden. Unser Wissen macht uns zu einem wertvollen Partner für Unternehmen, die alle diese Vorteile nutzen möchten.

Diese Technologie revolutioniert die Art und Weise, wie Unternehmen Druckdienstleistungen in Anspruch nehmen – sowohl für Kleinunternehmen als auch für Grosskonzerne mit Filialnetz und Sprachenvielfalt. Mit unserem «Web2Print Business»-Portal können Sie nicht nur Zeit sparen, sondern auch die Qualität Ihrer Druckprodukte optimieren und gleichzeitig Ihre Markenkommunikation stärken.

REDAKTIONSSYSTEM VJOON K4: DER SCHLÜSSEL FÜR WIEDER- KEHRENDE PUBLIKATIONEN

Begeisternde Inhalte schaffen und Arbeitsabläufe vereinfachen. Das Redaktionssystem vjoon K4 vereinfacht und beschleunigt Ihre Arbeitsabläufe.

Annette Weissbaum

In der Welt der Medien- und Verlagswelt ist die Effizienz und Präzision von grösster Bedeutung, vor allem, wenn es um die Produktion wiederkehrender Publikationen oder Inhalte geht. Hier kommt vjoon K4 ins Spiel, ein leistungsstarkes Redaktionssystem, das Unternehmen dabei unterstützt, ihre redaktionellen Prozesse zu optimieren. In diesem Beitrag werfen wir einen genaueren Blick auf vjoon K4 und warum die Staffel Medien AG als Experte für diese Applikation und den professionellen Druck als der ideale Partner ist.

Warum vjoon K4?

vjoon K4 ist ein hochmodernes Redaktionssystem, das Arbeitsabläufe vereinfacht und beschleunigt. Es macht die Zusammenarbeit effizienter und ermöglicht es kleinen Teams ebenso wie grossen Unternehmenseinheiten, Inhalte schneller zu liefern – egal ob gedruckt oder digital. Dank des kanalneutralen Ansatzes können Sie Ihre Inhalte einfach anpassen, um sie auf jedem Print- oder Digitalkanal zu veröffentlichen. Darüber hinaus ist das



Arbeiten mit der gesamten Adobe Creative Cloud sowie mit Microsoft Office-Produkten möglich.

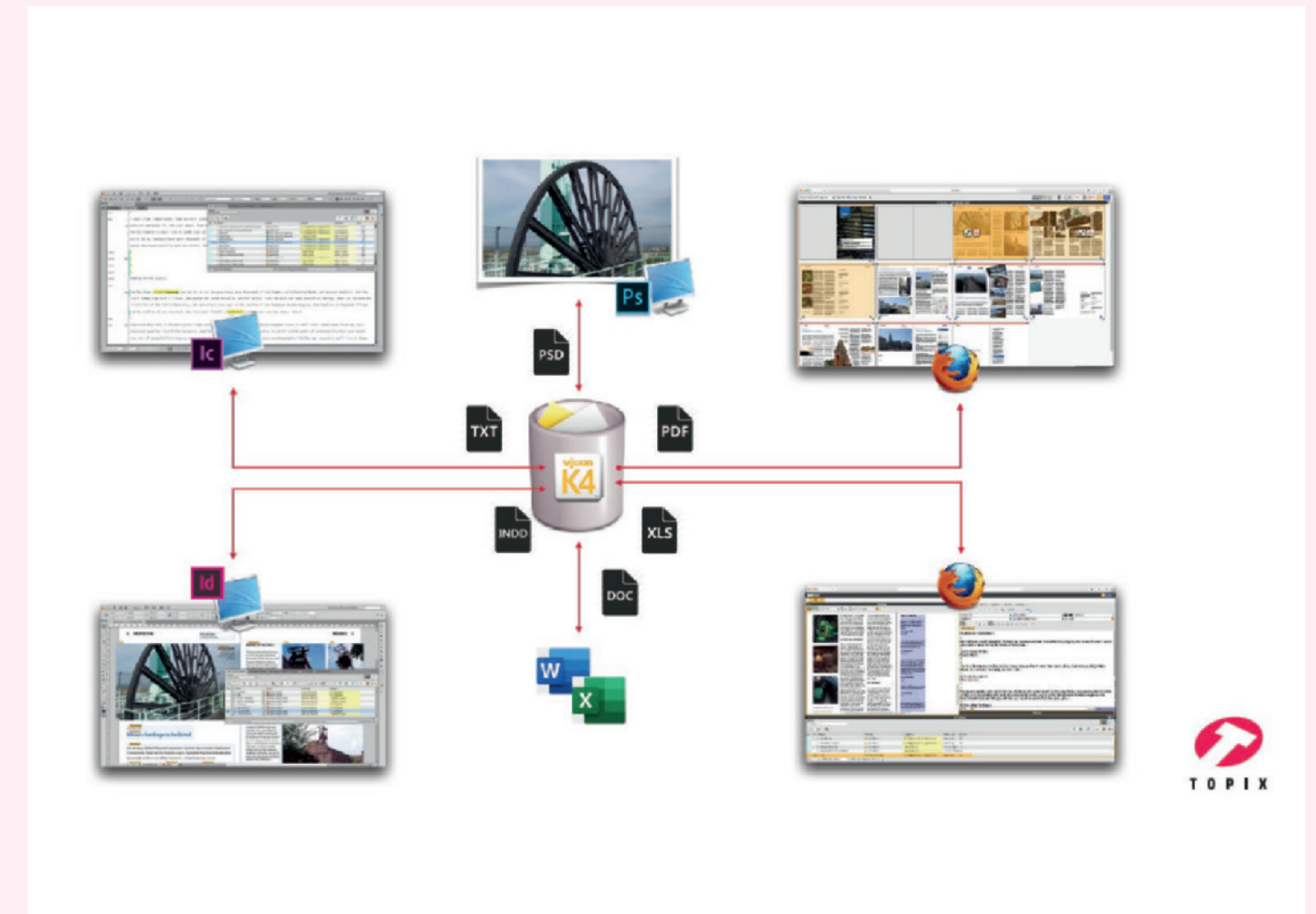
Der optimierte Redaktionsprozess

Mit vjoon K4 arbeiten und kommunizieren Redaktionsteams in einem zentralen Client und erstellen, bearbeiten und verwalten Inhalte. Es ermöglicht die Integration unterschiedlicher Medienformate und bietet eine Plattform, auf der alle Beteiligten ihre Aufgaben statusbasiert erledigen. Automatisierte Workflows, Versionierungs- und Freigabewerkzeuge erleichtern die Zusammenarbeit und reduzieren den Aufwand für manuelle Aufgaben. Dies beschleunigt die Produktion und reduziert Fehler.

Das System unterstützt den nahtlosen Übergang von gedruckten zu digitalen Formaten, was in der heutigen multimedialen Welt unerlässlich ist. Redaktionsteams können ihre Inhalte für Websites, soziale Medien und andere Plattformen in verschiedenen Auflösungen oder Varianten desselben Objekts in den gewünschten Ausgabekanal ausspielen.

Die Staffel Medien AG – die Profis für K4 und professionellen Druck

Um das volle Potenzial von vjoon K4 auszuschöpfen, brauchen Unternehmen einen erfahrenen Partner, der sich mit der Anwendung auskennt und eine professionelle Content-Erstellung garantiert. Als Experten für vjoon K4 verfügen wir über



langjährige Erfahrung in der Implementierung und Anwendung des Systems. Wir kennen die Feinheiten und Tricks, um den Redaktionsprozess zu optimieren und erstklassige Publikationen zu produzieren. Die Staffel Medien AG verfügt nicht nur über das nötige Know-how, sondern auch über modernste Drucktechnologien und Produktionsmöglichkeiten. Damit ist sichergestellt, dass Ihre Publikationen nicht nur auf dem Bildschirm, sondern auch auf Papier in höchster Qualität erscheinen.

Alles in allem bietet vjoon K4 in Kombination mit dem Know-how der Staffel Medien AG die ideale Lösung für Unternehmen, die wiederkehrende Publikationen erstellen. Mit einem optimierten Redak-

tionsprozess und professionellen Druck können Sie sicher sein, dass Ihre Inhalte stets in höchster Qualität und pünktlich geliefert werden.



Wir beraten Sie gerne:
staffelmedien.ch/online/redaktionssystem

MYTHEN UND FAKTEN IM PRINT- UND DIGITALBEREICH

Print oder digital? Eine Frage, die uns heute immer wieder begegnet, wenn es um die Aufbewahrung und Verbreitung von Informationen geht. Doch was steckt wirklich hinter den Mythen und Fakten rund um Print und Papier?.

Alexandra Ennen

Sind gedruckte Medien wirklich umwelt-schädlicher als ihre digitalen Pendanten? Ist das Lesen von gedruckten Büchern wirklich gesünder für unsere Augen? In diesem Artikel gehen wir den verbreiteten Mythen und Fakten auf den Grund und präsentieren Ihnen die wahren Fakten zum Thema Print und Papier. Tauchen Sie mit uns ein in die komplexe Welt der Medien und lassen Sie sich überraschen, welches Medium am Ende die Nase vorn hat.

Der Mythos: Digitale Medien sind umweltfreundlicher als gedrucktes Papier.

Der Fakt: Der CO₂-Fussabdruck digitaler Medien ist oft grösser als der von gedrucktem Papier. Digitale Geräte benötigen bei der Herstellung grosse Mengen an Energie und seltenen Erden, sie verbrauchen Strom und verursachen Elektronikschrott. Papier hingegen stammt oft aus nachhaltig bewirtschafteten Wäldern, ist biologisch abbaubar und recycelbar.

Der Mythos: Das Bedrucken von Papier hat grosse negative Auswirkungen auf die Umwelt.

Der Fakt: Die Papierindustrie hat in den letzten Jahren enorme Fortschritte in Bezug auf Nachhaltigkeit gemacht. Viele Unternehmen setzen auf umweltfreundliche Produktionsmethoden wie die Verwendung von Recyclingpapier und die Förderung von nachhaltig bewirtschafteten Wäldern.

Der Mythos: Die Papierherstellung zerstört den Wald und führt zur Abholzung.

Der Fakt: Es werden jedoch viele Bäume speziell für die Papierproduktion gepflanzt und nachhaltig bewirtschaftet. Durch verantwortungsvolle Forstwirtschaft können Wälder langfristig geschützt und die Artenvielfalt gesichert werden.

Der Mythos: Digitale Medien sind kostengünstiger als gedruckte Medien.

Der Fakt: Dies hängt jedoch von verschiedenen Faktoren ab wie z.B. der Auflage oder der Art des Materials. In einigen Fällen kann die Produktion von digitalen Inhalten teurer sein als der Druck einer grossen Anzahl von gedruckten Materialien.

Der Mythos: Print ist tot und wird vollständig durch digitale Medien ersetzt.

Der Fakt: Trotz des digitalen Zeitalters bleibt Print ein wichtiger Bestandteil der Medienwelt. Viele Menschen schätzen das haptische Erlebnis und es gibt immer noch Menschen, die aus unterschiedlichen Gründen keinen oder nur begrenzten Zugang zu digitalen Medien haben. Ausserdem sind gedruckte Werbemittel nach wie vor sehr effektiv. Studien haben gezeigt, dass gedruckte Werbung besser in Erinnerung bleibt und eine längere Wirkung auf den Konsumenten hat als digitale Werbung.

Der Mythos: Papier verschwendet wertvolle Ressourcen.

Der Fakt: Die Papierindustrie unterhält eine effektive Kreislaufwirtschaft und so können die Ressourcen (Verbrauch von Wasser und Energie), die beim Bedrucken von Papier gebraucht werden, minimiert werden.

Der Mythos: Die Papierindustrie ist einer der Hauptverursacher der globalen Treibhausgasemissionen.

Der Fakt: Der grösste Teil der für die Papierherstellung verwendeten Energie ist erneuerbar und die Kohlendioxidintensität ist erstaunlich gering.

Letztendlich gibt es viele Mythen und Fakten über Druck und Papier. Es ist wichtig, sich der Vor- und Nachteile von gedruckten und digitalen Medien bewusst zu sein. Beide haben ihre eigenen Stärken und Schwächen und können je nach Bedürfnissen, Präferenzen, Situation und Zielen unterschiedlich gut geeignet sein und eingesetzt werden. Eine Kombination aus gedruckten und digitalen Medien kann eine effektive und vielseitige Kommunikationsstrategie bieten.



GAUTSCHEN

DIE GESCHICHTE DES BUCHDRUCKERBRAUCHS

Aufeinandertreffen von Tradition und Gemeinschaftssinn, Reinigung und freudiger Neuanfänge. Die Bedeutung hinter dem feierlichen Akt des Gautschens, einem jahrhundertalten Ritual, bei dem Wasser eine zentrale Rolle spielt.

Alexandra Ennen

Seit dem 15. Jahrhundert nehmen Buchdrucker und Schriftsetzer ihre Lehrlinge nach Abschluss der Lehrzeit mit der Tradition des Gautschens in ihren Kreis auf.

Ursprünglich aus studentischen Verbindungen entstanden, hat sich dieses feierliche Ritual zu einem Symbol für den Zusammenhalt und die Werte der studentischen Gemeinschaft entwickelt. Beim Gautschen werden neue Mitglieder in diese Gemeinschaft aufgenommen und gleichzeitig auf humorvolle Weise auf den Ernst des Lebens vorbereitet.

Das Wasser gilt als Symbol der Reinigung und soll alle Sünden und Lasten des bisherigen Lebensweges wegsülen. Dieser symbolische Akt markiert den Übergang in einen neuen Lebensabschnitt, der mit neuen Herausforderungen, aber auch mit Kameradschaft und Gemeinschaftssinn verbunden ist.

Zum Gautschakt gehören der Gautschling, der Gautschmeister, der erste und zweite Packer sowie der Schwammhalter. Als Zeugen sind auch Familie, Freunde und Mitarbeiter anwesend, die ihre Anwesenheit durch ihre Unterschrift auf dem Gautschbrief bekunden. Während des Aktes hält der Gautschmeister eine Ansprache an den Jünger und die Zuschauer.

Das Gautschen ist aber nicht nur ein ritueller Akt, sondern auch ein Moment des Zusammenkommens und der Freude. Oft wird dieser besondere Tag von einem Fest begleitet. So auch bei uns: Diesen Sommer hat unsere Lernende Kim Wohlgemuth ihre Lehre als Polygrafin EFZ erfolgreich abgeschlossen. Da durfte die «Gautschete» natürlich nicht fehlen und auch Kim kam in den Genuss der Wassertaufe.

Nochmals herzliche Gratulation zum Lehrabschluss, wir sind stolz auf dich und freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit und sind gespannt, was die Zukunft für dich bereithält.



Bedeutung:

Gautschen bezeichnete ursprünglich das Ablegen des noch nassen Papierblattes vom Handsieb auf einen Filz. Heute versteht man darunter das Pressen des Papiers am Ende der Siebpartie in der Papiermaschine oder auch die «Taufe» eines Gesellen nach bestandener Gesellenprüfung im grafischen Gewerbe.





FRAUENPOWER IN DER MEDIEN-TECHNIK:

Alissa, Kim und Alina

In unserer Medientechnik gibt es viel Frauenpower, die den Arbeitsalltag aufhellt und für frischen Wind sorgt. Alissa, Kim und Alina, drei Mitarbeiterinnen, die mit ihrer positiven Einstellung und ihren Fähigkeiten die Abteilung zu einem kreativen Ort machen.

Annette Weissbaum

Alissa, Kim und Alina sind das Dream-Team, das mit seiner guten Laune, Lernbereitschaft, Kreativität und Effizienz die Abteilung zu einem besonderen Ort macht. Sie beweisen, dass eine positive Einstellung und Leidenschaft für die Arbeit nicht nur die eigene Karriere vorantreiben, sondern auch das gesamte Team inspirieren. Alissa und Kim sind erfolgreich ausgebildete Polygrafinnen EFZ. Alina hat im Sommer

ihre Ausbildung als Polygrafin EFZ mit Berufsmatur bei uns gestartet. Der Beruf der Polygrafin spielt eine entscheidende Rolle in der heutigen visuellen Kommunikation. Der Beruf ist sehr vielseitig und die Wichtigkeit des Berufs ergibt sich aus Aspekten wie Visuelle Kommunikation, Markenidentität, Kreativität, Innovation und User Experience. Die Fähigkeiten und die Kreativität dieser Fachfrauen sind unverzichtbar, um

Informationen effektiv zu vermitteln und die Aufmerksamkeit der Zielgruppe zu gewinnen. Wir sind gespannt, welche grossartigen Projekte die Zukunft für diese drei talentierten Mitarbeiterinnen bereithält, und freuen uns darauf, gemeinsam mit ihnen weiterhin kreativ und effizient durchzustarten.

Alissa Züger



Die effiziente Organisatorin

Wenn es darum geht, den Überblick über die Projekte in der Medientechnik zu behalten, ist Alissa die unangefochtene Expertin. Ihre Fähigkeit, effizient zu arbeiten und dabei stets aufgestellt und hilfsbereit zu sein, macht sie zu einem wertvollen Teil des Teams. Alissa verliert nie den Faden und behält alle laufenden Projekte im Blick. Ihre freundliche Art und ihre Bereitschaft, anderen zu helfen, sind ansteckend und tragen dazu bei, dass die Abteilung reibungslos läuft. Alissa ist nicht nur eine Organisationskönigin, sondern auch eine echte Inspiration für alle, die mit ihr zusammenarbeiten.

Kim Wohlgemuth



Die Sonne im Büro

Wenn man Kim Wohlgemuth in der Medientechnik trifft, wird man sofort von ihrer guten Laune angesteckt. Kim ist ein wahres Energiebündel, das sich von nichts aus der Ruhe bringen lässt. Obwohl die Arbeitswelt oft mit Stress und unerwarteten Herausforderungen aufwartet, behält Kim stets ihre positive Einstellung bei. Ihre Freude an der Arbeit und ihre Motivation sind ansteckend und sie ist bekannt für ihre Fähigkeit, kreative Lösungen zu finden. Kim, ein Herzstück der Abteilung, das die Stimmung hebt und die kreativen Funken sprühen lässt.

Alina Gabathuler



Die aufgeschlossene Lernende

Alina Gabathuler ist das beste Beispiel dafür, wie man als Lernende in der Medientechnik glänzen kann. Ihre Offenheit gegenüber neuen Situationen und ihr unermüdlicher Lernwillen machen sie zu einer wertvollen Mitarbeiterin. Alina ist bekannt für ihre Genauigkeit und ihr schnelles Auffassungsvermögen. Egal, vor welcher Aufgabe sie steht, sie packt sie mit Begeisterung an. Alina ist diejenige, die zeigt, dass Neugier und Enthusiasmus die besten Lehrer sind.

Design

Wir gestalten Ihren Auftritt und sorgen dafür, dass Sie aus der Masse herausstechen. Denn nur, wenn Sie auffallen, erreichen Sie Ihre Zielgruppe.

Typografie

Typografie ist die Kunst, Zeichen zu setzen. Korrekter und gut gesetzter Text ist Ihre Visitenkarte in der schriftlichen Kommunikation. Er macht Ihre Botschaften lesbarer und kundenfreundlicher.

Texten

Produkte und Dienstleistungen wortgewandt Ihrer Zielgruppe vorstellen? Sie haben eine Botschaft, und benötigen eine treffsichere Kommunikation? Wir unterstützen Sie bei der digitalen Mediengestaltung ebenso wie im Bereich Printmedien.

DIE GECKO-METHODE: ROUTENPLANER DURCH DEN INTERNETDSCHUNDEL

Der Kern der «Gecko-Methode» steckt bereits im Namen: Die fünf Buchstaben GECKO stehen für die wichtigsten Schritte auf dem Weg zum Marketing-Erfolg. In diesem Artikel werden wir jeden Schritt kurz beleuchten und dir wertvolle Tipps und Tricks an die Hand geben.

Prof. Dr. Karl Peter Fischer

Behalte bitte eins im Hinterkopf, wenn du die GECKO-Methode anwendest: Sie ist keine lineare Vorgehensweise, sondern eine tiefgreifend iterative. Das bedeutet, dass du nicht einfach Schritt für Schritt vorgehst. Stattdessen beginnst du genau an dem Punkt, an dem du dich gerade befindest. Wenn nötig, kehrst du immer wieder zu den vorherigen Schritten zurück. Es ist dieser kontinuierliche Prozess des Feinschliffs und der Verbesserung, der dir ermöglicht, deine Strategie zu entwickeln, zu verfeinern und wirklich einzigartig zu machen. Lass uns nun die Buchstaben, GECKO, kurz reflektieren:

Gefunden werden
Das «G» symbolisiert das Streben nach Auffindbarkeit und Sichtbarkeit im World Wide Web. Selbst das innovativste Produkt wird nur dann erfolgreich vermarktet, wenn es von potenziellen Kunden, die eine entsprechende Lösung suchen, auch tatsächlich gefunden wird. In unserer digitalisierten Welt sind Suchmaschinen wie Google, Bing oder Ecosia die entscheidenden Gatekeeper, die darüber bestimmen, welche Produkte den Suchenden vorgestellt werden. Doch nicht nur das Auffinden, sondern auch die «Sichtbarkeit» im Internet

spielt eine bedeutende Rolle. Während das «Gefunden-Werden» den Pull-Ansatz darstellt, verkörpert die «Sichtbarkeit und Aufmerksamkeit erlangen» den Push-Ansatz.



Ersatz-Verkaufsdialog

Von physisch zu digital: Das «E» steht für Ersatzdialog im Netz.

In unserer Gecko-Methode steht das «E» für einen bedeutenden Aspekt des digitalen Zeitalters: dem digitalen «Ersatzdialog» im Internet. In der digitalen Welt, wo physische Verkäufer oft nicht mehr präsent sind, tritt an ihre Stelle ein virtueller Dialog zwischen potenziellen Käufern und der Online-Präsenz eines Unternehmens.

Stell dir deine Website als einen Online-Verkaufsberater vor, der 24/7 bereit ist, mit deinen Kunden zu kommunizieren. Daher muss deine Website in der Lage sein, diesen Verkaufsdialog wie ein echter Mensch zu führen. Für uns ist das klassische Verkaufsgespräch das Vorbild für jeden digitalen Verkaufsdialog. Wir vermitteln dir Schritt für Schritt die gleichen psychologischen Regeln, die auch im klassischen Verkaufsgespräch gelten. Wenn deine Website diese Elemente geschickt einwebt, wird sie diesen «Ersatz-

dialog» erfolgreich führen. Das Ziel ist immer, dass der Kunde so gut informiert ist und versteht, dass er bereit ist, den nächsten Schritt zu gehen und eine Kaufentscheidung zu treffen.



Content gestalten

Content-Magie: Das «C», das Emotionen, Erkenntnisse und Engagement verbindet.

Das «C» in der Gecko-Methode führt uns zu einem unverzichtbaren Punkt im digitalen Marketing: der «Contentgestaltung». Heutzutage ist die digitale Kommunikation oft die erste und einzige Verbindung zwischen Unternehmen und Kunden. Deshalb ist der Inhalt dieser Kommunikation von entscheidender Bedeutung. Der Inhalt muss berühren, informieren und überzeugen. Denke an unseren «Ersatzdialog». Die Websites und Plattformen sind die Bühnen, doch der Inhalt (Content) ist der Darsteller, der die Geschichte erzählt, die Emotionen weckt und den Leser oder Betrachter zum Handeln bewegt.

Die Inszenierung deines Inhalts bestimmt, ob dein Publikum mit einem überzeugten «Ja, ich kaufe» oder einem enttäuschten Klick des «Zurück»-Buttons reagiert.

Als Professor auf dem Gebiet der Wer-

AUTOR PROF. DR. KARL PETER FISCHER

Prof. Dr. Karl Peter Fischer ist ein renommierter Experte für digitales Marketing und Inhaber des Instituts für Onlinekommunikation.

Als Professor für Markt- & Werbepsychologie sowie Online-Kommunikation an der HAM Hochschule für angewandtes Management leitet er den Diplomlehrgang Onlinemarketing Manager*in an der Privatuniversität Schloss Seeburg. Als Leiter der Agentur

4m Media für Marketing und Dialogmarketing ist er spezialisiert auf E-Commerce und E-Shop-Lösungen.

Sein Forschungsinteresse liegt in der Digitalisierung des Verkaufsdialogs und der Digital Readiness von Unternehmen. Mit seiner Expertise in erfolgreichen Kommunikations- und Verkaufsstrategien begeistert er Teilnehmer in Seminaren und Workshops.



Den Artikel in voller Länge findest du unter: staffelmedien.ch/gecko
Hier kannst du auch das E-Book zur Gecko-Methode downloaden

bepsychologie zeigen ich dir, wie du deine Marketingbotschaft so gestalten kannst, dass sie nicht nur gehört, sondern auch gefühlt werden. Es geht darum, die feinen Nuancen der menschlichen Psyche zu verstehen und zu nutzen, um Botschaften zu erstellen, die echte Wirkung haben.



Kundenprobleme erkennen

Entdeckungsreise «K»: Kunden verstehen und echten Mehrwert bieten. Während unserer rasanten Reise durch das Gecko-Universum rücken wir dem Buchstaben «K» näher, welcher für «Kundenprobleme» und «Unique Selling Proposition» (USP) steht.

Es bildet das Herzstück unserer Strategie und verdeutlicht einen entscheidenden Faktor: Eine erfolgreiche Vermarktungsstrategie kann nur dann Früchte tragen, wenn sie sich intensiv mit den Bedürfnissen der Kunden auseinandersetzt und massgeschneiderte Lösungen bereitstellt. Oftmals sind diese Bedürfnisse von Vorurteilen oder Erwartungen verdeckt, aber genau hier setzt unsere Methode an. Wir werden dir Werkzeuge und Techniken vorstellen, die es dir ermöglichen, den wahren Kern der Kundenbedürfnisse zu entdecken. Es geht darum, hinter die Fassade zu schauen und zu verstehen, was deine Kunden

wirklich bewegt, wonach sie sich sehnen, wovon sie sich fürchten und was sie tatsächlich benötigen. Mit diesem wichtigen Wissen kannst du Angebote konzipieren, die perfekt auf den Kunden zugeschnitten sind und einen echten Mehrwert bieten. Dein Produkt oder deine Dienstleistung wird nicht nur eine weitere Option auf dem Markt sein, sondern die erste Wahl für Ihre Zielgruppe.



Online-Verkaufsstrategie

Durch Geckos «O» zum Erfolg: Engagement der Zielgruppe als unser strategischer Kompass.

Unser modularer Ansatz in der Gecko-Methode schliesst den Kreis perfekt mit dem Buchstaben «O». Dieser Buchstabe ist der Dreh- und Angelpunkt unserer vier zentralen Online-Strategien, die unser Konzept massgeblich prägen. Als ausgewiesene Experten in den Bereichen Psychologie und Onlinemarketing setzen wir bewusst den Fokus auf die Motivationen, das Involvement und die gegenwärtige Aufmerksamkeit potenzieller Zielgruppen im exakten Moment des ersten Kontakts mit Werbemitteln. Ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal unseres Ansatzes ist die gezielte Steuerung dieser Strategien auf Basis des aktuellen Engagements und

der Beteiligung der Zielgruppen. Während sich die Welt rasant in Richtung weiterer Digitalisierung bewegt und insbesondere im Bereich des digitalen Marketings viele Fortschritte erzielt werden, glauben wir fest daran, dass Technologie allein nicht ausreicht. Viele Anbieter laufen in der Komplexität neuer Technologien und Medien Gefahr, das Herzstück – die Verkaufspsychologie – zu vernachlässigen. In einer Welt, in der jeder ständig von Aufgaben überwältigt wird, ist es leicht, sich in der Masse der digitalen Marketingtools und -technologien zu verlieren.

Lass dich nicht von der Komplexität der digitalen Welt einschüchtern – dank der Gecko-Methode behältst du den Überblick. Technologische Trends im Verkauf sollten dich nicht verängstigen, stattdessen solltest du dich auf das Wesentliche fokussieren. Identifiziere die Schlüsselereignisse, die das Verhalten deiner Kunden beeinflussen und frage dich regelmässig, ob deine Produkte noch ihren Bedürfnissen entsprechen. Jetzt, da du einen Überblick über die Gecko-Methode hast, solltest du tiefer in ihre Welt eintauchen.

Worauf wartest du noch? Es ist Zeit, aktiv zu werden!



GOOD TO KNOW

Neue Falzmaschine:

Mit der Anschaffung einer neuen MBO Falzmaschine haben wir unsere Möglichkeiten im Bereich der Falzprodukte erweitert. Die neue Falzmaschine ermöglicht es uns, diese mit mehreren Zusatzaggregaten zu koppeln, um noch komplexere und hochwertigere Produkte anbieten zu können.

Unsere Projektleiter stehen Ihnen gerne für weitere Informationen zur Verfügung, um das von Ihnen gewünschte Produkt zu realisieren.

Mediennutzung Schweiz – der Umbruch:

Mit der fortschreitenden Digitalisierung und dem Aufkommen neuer Technologien haben sich das Konsumverhalten stark verändert.

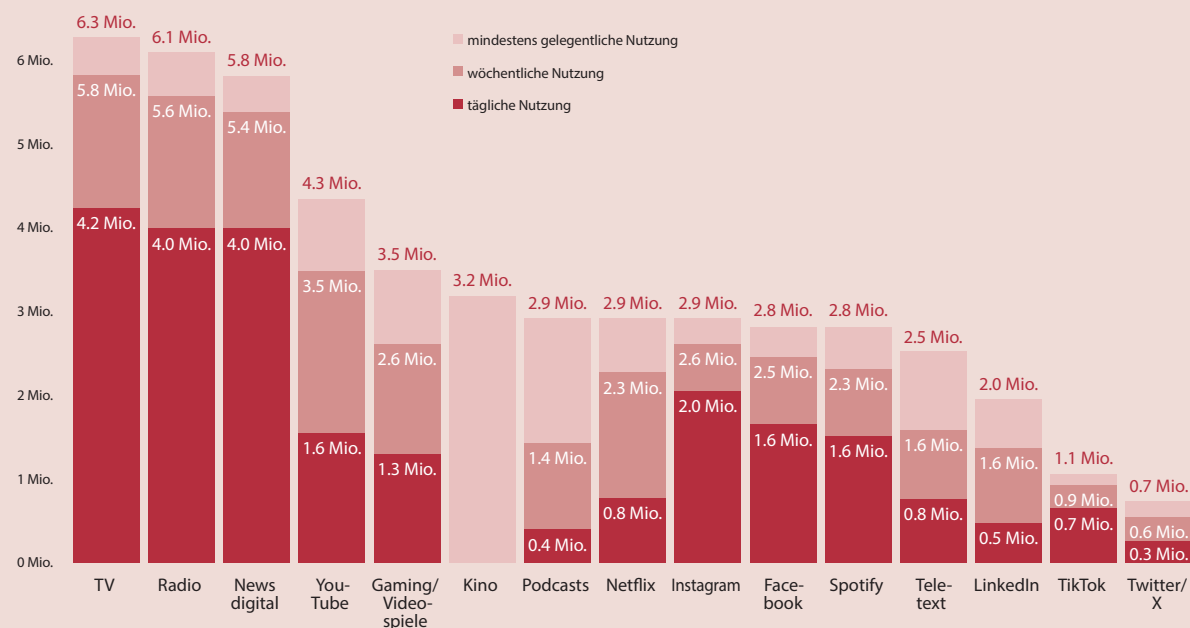
Bei den Social-Media-Kanälen hat Instagram mit 2,9 Millionen Nutzern erstmals Facebook mit 2,8 Millionen Nutzern überholt.

ChatGPT erlebt einen regelrechten Hype mit bereits über 1 Million Nutzern und auch Podcasts liegen im Trend. Das Metaverse hingegen kommt nicht in Schwung und wird nur von 88000 Personen gelegentlich genutzt.

Beim Videostreaming verlieren YouTube, Netflix und Disney+ nach Jahren des Wachstums an Publikum.

Das Fernsehen bleibt mit 6,3 Millionen Zuschauern das Massenmedium und die Kinonutzung erreicht fast wieder das Besucherniveau vor Corona.

Nutzung elektronischer Medien und ausgewählter Plattformen in der Schweiz 2023



Quelle: IGEN-Digimonitor 2023, Bevölkerung ab 15 Jahren in der Schweiz (6.8 Mio. Personen), n. = 2'087 Befragte.

DEIN MEIDIENMACHER



B-ECONOMY

DIE POST+



Gesamtverantwortung

Annette Weissbaum
Alexandra Ennen

Redaktion

Annette Weissbaum
Ralf Weissbaum
Alexandra Ennen
Prof. Dr. Karl Peter Fischer

Gestaltung und Layout

Kim Wohlgemuth

Fotografie und 3D-Visualisierung

Haris Nikolovski

Gedruckt auf

G-Snow matt weiss FSC®, 150 g/m²

Druck

Staffel Medien AG

Staffel Medien
Lösungen voraus

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

