

Case study

Dr. Oetker Handelsmarketing





Kunde

Die Marke Dr. Oetker ist in Deutschland praktisch jedem bekannt. Mit ca. 350 verschiedenen Produkten ist Dr. Oetker in Deutschland vertreten und in fast allen Sortimenten Marktführer.

Aufgabe

Der Lebensmittelhandel in Deutschland – ein Bereich, der hart umkämpft ist, in dem die Gewinnmargen immer geringer, der Wettbewerb immer stärker wird und Innovationen alt Hergebrachtes verdrängen. Da muss mit Salesmaterialien, die hineinverkaufen, die Ansprache auf dem Punkt sein.

Statement

„Agentur 22 versteht ihr Handwerk, besonders angenehm in der Zusammenarbeit ist die schnelle Umsetzung und termingerechte Bearbeitung der Projekte. Ein besonderer Schwerpunkt liegt sicherlich in der optischen Umsetzung, d. h. Gestaltung der Displays und VKF-Materialien. Kreativität gepaart mit umsetzungsrelevanten Vorschlägen zeichnet die Arbeit aus. Agentur 22 versteht es, die Briefings umzusetzen und auch Ideen über den Tellerrand hinaus einzubringen.“

Andrea Preuß, Verkaufsförderung
Nährmittel

