

Sexy Klasse statt stumpfe Masse

Udo Schäfer



Disruptiv et hät noch immer jut jejangen

ITERGO



- Was bedeutet disruptiv für unser Geschäft?

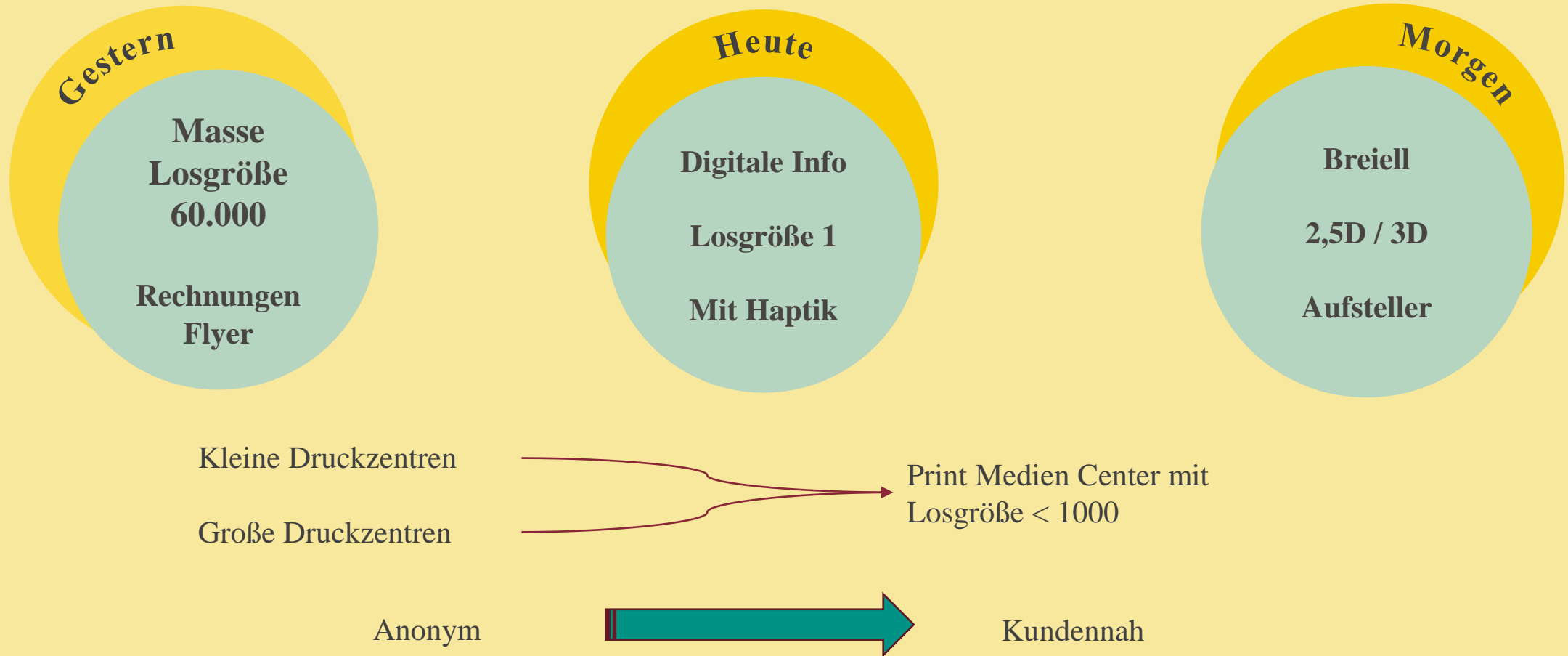


- Was ändert sich bei unseren Kunden?



- Wie kann ich mich auf die Unsicherheit der Digitalisierung vorbereiten?





Welche Fragen haben wir uns gestellt?

ITERGO



- Wie erreiche ich den Kunden?



- Wie hebe ich mich heraus?



- Wie berühre ich die Sinne des Kunden?



- Wieso glaubt der Kunde das ich es nur für Ihn gemacht habe?





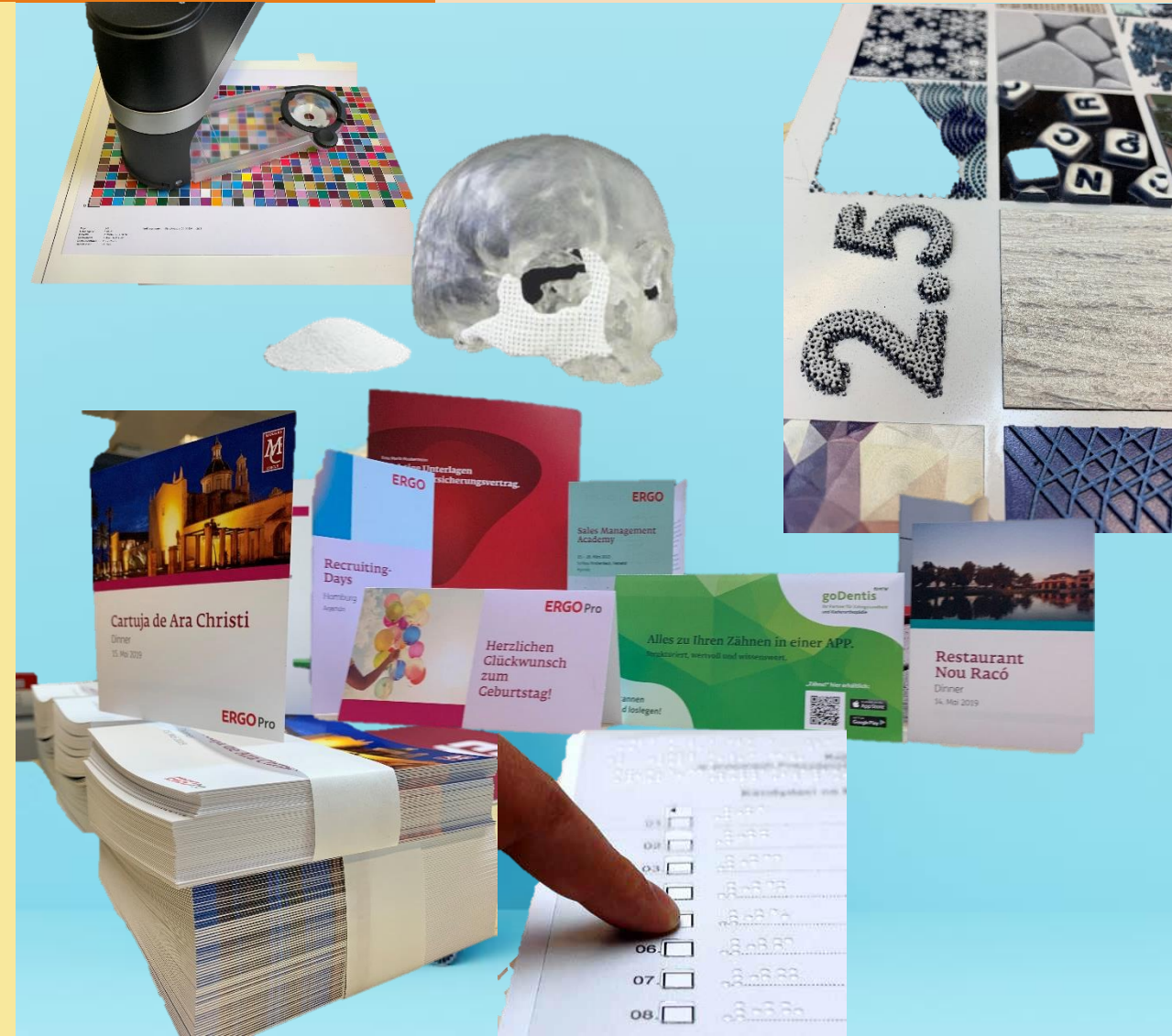
Vom Massendruck zu hoch personalisierten Printmedien



in den nächsten 5 Jahren werden wir nicht nur eine Technik einsetzen



Wir folgen dem, was der Kunde sexy findet!



Wir wissen, was wir kommunizieren müssen!

ITERGO

Der digitale Weg spricht nur einen Sinn des Kunden an.

Der digitale Weg ist binnen Sekunden erfasst.

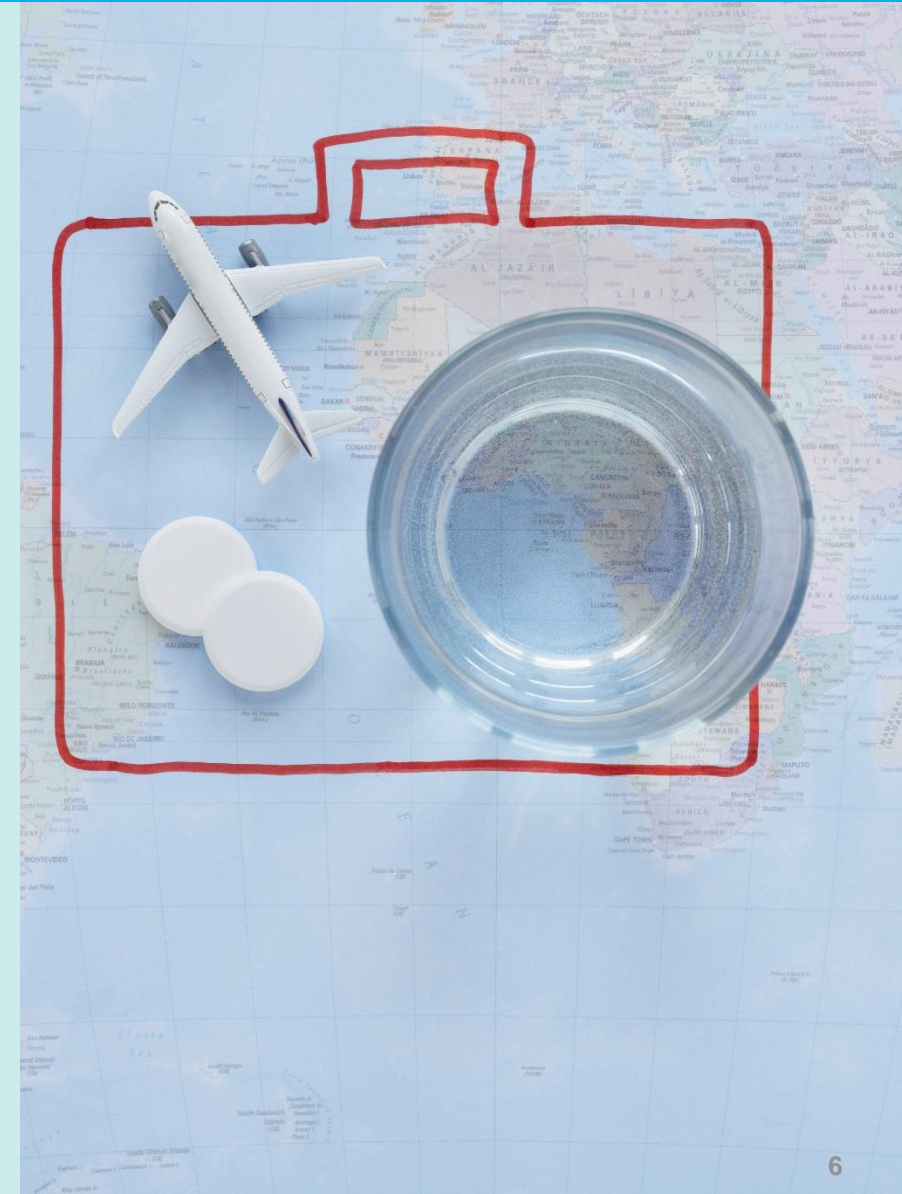
Der digitale Weg drückt keine Wertschätzung aus!

Print Medien sprechen Augen und Haptik an!

Print Medien werden ausgepackt und entdeckt!

Print Medien drücken Wertschätzung aus weil wir dem Kunden was geben!

Und ganz besonders wenn er glaubt, das wir es für Ihn gemacht haben!



Und wenn der Kunde mit diesen Emotionen unser
Produkt kauft, sind Porto und Produktionskosten gut
investiert!



ITERGO