

- Was ist bei der Auswahl einer Agentur zu beachten?
- Wie wird eine Wettbewerbspräsentation systematisch organisiert und ausgewertet?
- Was zeichnet ein gutes Briefing aus?
- Wie lässt sich die Zusammenarbeit mit dem externen Partner effizient gestalten?

Pitch Consulting



Kontakt:

Christoph Lautenbach

T 069 710456-170

E lautenbach@lautenbachsass.de

Situation

Die Agenturlandschaft ist komplex und dynamisch. Die Suche nach der passenden Agentur kostet Unternehmen viel Zeit und gestaltet sich häufig kostenintensiv. Der Kommunikationserfolg beginnt mit der zielgerichteten Agenturauswahl. Externe Beratung trägt bei Vorbereitung eines Auswahlprozesses und -steuerung zu einer objektiven Entscheidungsfindung bei.

Ziele

Auswahl des geeigneten Agenturpartners durch agenturerfahrene Berater, Unterstützung bei der Vorbereitung eines Auswahlprozesses, Entwicklung erfolgreicher Kriterien für die objektive Bewertung der Agenturleistungen, Organisation des gesamten Ablaufs vom Briefing über den Pitch bis zur Entscheidungsfindung.

Vorgehensweise

- Briefing: Formulierung eines qualitativen Anspruchsprofils, Erstellung von Agenturbriefings auf Basis von Markt- und Produktanalysen sowie Unternehmensbedürfnissen
- Screening: Informationssuche über Agenturbroschüren, Verzeichnisse und Internet, Zusammenstellung von Leistungsangeboten, Erstellung und Präsentation einer Long List (10-15 Agenturen)
- Vorauswahl: Anforderung von Informationsmaterial bei Agenturen (Requests for Proposal), Zusammenfassung und Bewertung von Agenturphilosophie, allgemeinem Leistungsangebot, Spezialisierungsgrad bzw. Know How, Mitarbeiterprofil, Referenzen etc., Erstellung einer Short List (3-5 Agenturen)
- Pitch: Vorbereitung, Einladung und Moderation von Agenturpräsentationen, Bewertung der Präsentationen nach Art und Briefingtreue, Kompetenz der Agentur und Teamkonzept, konzeptionellen Lösungen und Strategieansätzen etc.
- Entscheidungsfindung: Unterstützung beim Angebotsvergleich, Empfehlungen für die Agenturauswahl und Beratung bei Konditionen, Pricing und Vertragsgestaltung