3F. WERBEAGENTUR GMBH
seit 1994

3F. ist seit 1994 die richtige Adresse für Kunden, die großen Wert auf Beratung, maßgeschneiderte Designlösungen und hochwertige Markenkommunikation legen.

Wir **arbeiten mit Begeisterung** daran, Marken und Unternehmen im Kern zu verstehen und **freuen uns über Kunden**, die Design als unabdingbares Differenzierungsmerkmal erfasst haben.

3F. bietet Konzeption, Beratung, Gestaltung und Steuerung von Kommunikationslösungen. Unsere Arbeiten sind formal-ästhetisch, intelligent und unverwechselbar.

Für jedes Projekt definieren und priorisieren wir gemeinsam mit unserem Kunden **verbindliche Ziele**.

Eine enge Zusammenarbeit mit unserem Kunden in interdisziplinären Projektgruppen ist notwendig, um einen 360° Grad Blick auf Ziele und Ergebnisse zu ermöglichen und Transparenz zu erzeugen.

Wir kalkulieren mit Stundensätzen, die – je nach Leistung – zwischen 70 und 175 EUR/h liegen.

Dafür erhalten unsere Kunden nicht nur **durchdachte Strategien und fundiertes Design**, sondern auch das uneingeschränkte Nutzungsrecht für die beauftragten Produkte.

Unbezahlte Pitches für immer kleinere Projekte in immer kürzeren Abständen sind nicht das, was wir den Beginn einer partnerschaftlichen Kundenbeziehung nennen würden.
Kern unseres Geschäftsmodells ist: Analyse, Beratung, Idee und Kreation.

Gendermarketing als ganzheitlicher Ansatz

GUTE, ZIELGRUPPENGERECHTE KOMMUNIKATION IST ARBEIT.

Wie wird Ihre Marke wahrgenommen?
Wo liegen die Stärken Ihres Produktes bzw. Ihrer Dienstleistung?
Welche Zielgruppen w/m gibt es und wie müssen diese angesprochen werden?
Welche Trends und Strömungen in der Gesellschaft sind zu berücksichtigen?

MIT DIESEN UND VIELEN ANDEREN FRAGEN BEGINNT UNSERE ARBEIT.

Die Natur hat beim menschlichen Gehirn ein Modell mit zwei verschiedenen Zuständigkeitsbereichen entwickelt.

Bei Männern wird häufig eine verstärkte Aktivität der **linken Gehirnhälfte** (rational, analytisch, objektiv, fokussiert, logisch) verzeichnet.

Bei Frauen hingegen ist die **rechte Gehirnhälfte** (emotional, intuitiv, holistisch, subjektiv, empathisch) aktiver.

Aber: "Wenn wir von „typisch weiblichem" oder „typisch männlichem" Verhalten sprechen, reden wir nicht von Wesen aus komplett verschiedenen Welten.

Untereinander gibt es **mehr Gemeinsamkeiten als Trennendes**. Die Unterschiede sind nicht so groß, aber sie ergeben in der Summe etwas Typisches für die jeweilige Gruppe."

Susan Pinker, Entwicklungspsychologin

FRAUEN TREFFEN INZWISCHEN CA. 80% ALLER KAUFENTSCHEIDUNGEN.

Also liegt die Bedeutung von femininem Marketing auf der Hand. Kommunikationskonzepte die feminine Prinzipien bedienen, erreichen **gleichermaßen Frauen und Männer** (z.B. Apple, Mini, B&O, Bosch Power Tools, Nespresso, Vorwerk).

Erfolgversprechend für eine **Markenbindung ist Liebe** von beiden Seiten.

Schlaue Marken strömen **emotionale Intelligenz** aus und besitzen die Anziehungskraft, **Frauen und ebenso Männer** als Kunden an sich zu binden.

Diese Marken hofieren ihren Kunden und vermitteln ihre Wertschätzung bis ins **kleinste Detail.**

"Frauen (und Männer) kaufen nicht einfach Marken, sie schließen sich ihnen an."

Faith Popcorn, Trendforscherin

Flow-Erzeugen am PoS -
Stärkung
der Kundenbindung

Das **Flow-Gefühl** wird als ein intensives Gefühl beschrieben, das über die reine Zufriedenheit hinausgeht. Der Flow-Effekt tritt dann ein, wenn die/der VerbraucherIn weder **über- noch unterfordert ist.**

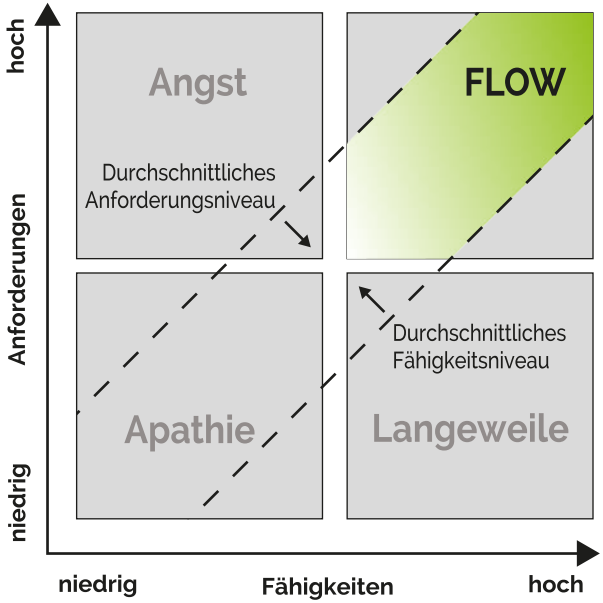
Um dieses Flow-Gefühl bei VerbraucherInnen auszulösen und die nachhaltigen Wirkungen wie **Kundenbindung, Kundenloyalität, Zusatzkäufe, Empfehlungsmarketing** für Unternehmen zu generieren, müssen entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen werden.

Die Notwendigkeit zur Eliminierung von Störfaktoren im stationären Handel wie auch im E-Commerce ist weitestgehend bekannt. Enge Gänge, unangenehme Gerüche, schlechte Ausleuchtungen im stationären Handel sowie flackernde Banner und unübersichtliche Navigationen bei E-Commerce Plattformen sollten der Vergangenheit angehören.

Das alleine reicht bei weitem nicht aus, um die **konsumerfahrenen VerbraucherInnen zu begeistern** und die **Differenzierungsmöglichkeiten** gegenüber Mitbewerbern zu erschließen.

Frühzeitige Aktivierung in der Vorverkaufsphase durch **Multichannel-Strategien**, Befriedigung der Erlebnisorientierung am PoS, ästhetische, gendergerechte Produktkommunikation sind weitere Möglichkeiten, das Flow-Gefühl bei VerbraucherInnen zu erzeugen und die **positiven Effekte für Unternehmen** zu nutzen.

OPTIMALES AKTIVIERUNGSNIVEAU ZUR ERZEUGUNG DES FLOW-EFFEKTS BEI VERBRAUCHER/INNEN



Modell des Eintretens des Flow-Zustandes

Quelle: In Anlehnung an Heike Riedl (2012), Flow-Erleben am Point of Sale, Graz, S. 95

Wir beraten und unterstützen Sie
bei komplexen
PoS-Thematiken.

Ziel ist es, einen zielgruppengerechten, wirkungsvollen PoS-Auftritt zu konzipieren und den **Bonwert am PoS zu steigern**.

Unser **breiter Erfahrungsschatz** erlaubt uns, jedes neue Thema aus **verschiedenen Perspektiven** anzugehen. So erzielen wir Ergebnisse, die weit über das Gewöhnliche hinausgehen.

UNSERE LEISTUNGEN

- Store Checks, Mitbewerberanalysen, Zielgruppenanalysen w/m
- Markenentwicklungen
- Konzeption von PoS-Auftritten
- Konzeption von Zweitplatzierungen
- Entwicklung von ID-Figuren
- Konzeption von Kundenleitsystemen
- Produktdesign, Produktentwicklung
- Entwicklung von Verpackungsdesigns, Piktogrammen, Bildwelten
- Umsetzung von Verpackungen unter Berücksichtigung aller gesetzlichen Normen
- Sicherung reibungsloser Scanvorgänge durch genormte Barcodes
- Entwicklung von VKF-Materialien
- Erstellung von Guidelines
- Konzeption und Umsetzung von Katalogen, Broschüren, Flyern, Anzeigen
- Datenarchivierung und -Handling

FAST MOVING CONSUMER GOODS

"What does the chocolates-buyer really want? Probably not chocolates." *R. BOWLBY*

12 M ABVERKAUFSWAND, DIY-UNVERWECHSELBAR

Kundenleitsystem mit intelligenter Emotionalisierung

EINZELMODULE FACHHANDELSKONZEPT

Zielgruppenspezifische Ansprache - Kaufimpulse erzeugen

ABVERKAUFSWÄNDE PROFISEGMENT

Unterstützung des Qualitätsversprechen - Kaufsicherheit/Markentreue

PRIVATE LABEL-AUFMACHUNGEN FÜR HANDELSMARKEN

Passgenaue Adaption von CD-Richtlinien
Handelsmarken stärken - Bonwert erhöhen

MARKTTREND BASIERENDE ABVERKAUFSKONZEPTE

Interaktionsstarke PoS Sonderlösungen -
Nutzung des Differenzierungspotenzials

Beispiele aus über

20 Jahren

Kommunikationserfahrung

PRINT DESIGN

Die haptische Kommunikation mit der Zielgruppe - unverwechselbar bleibt im Gedächtnis

UNSERE LEISTUNGEN

- Mitbewerberanalysen, Zielgruppenanalysen w/m, Analyse Marktsegment
- Entwicklung zielgruppenspezifischer Grundlayouts und Designs
- Anzeigen
- Karten
- Plakate
- Flyer
- Broschüren
- Kataloge
- Verpackungen
- Werbemittel

Teera
100
1914 – 2014

KUNST

Ausstellungen und Ankündigungen im richtigen Licht

UNSERE LEISTUNGEN

- Werke und Ausstellungen respektvoll präsentiert
- Web-Auftritte
- Ausstellungskataloge

INDIVIDUALISIERTER MESSEAUFTRITT

Bleiben Sie im Gedächtnis Ihrer relevanten Zielgruppe

UNSERE LEISTUNGEN

- Mitbewerberanalyse, Zielgruppenanalyse Fachpublikum (w/m)
- Konzeption der Messe Auftritte
- Design der Messestände
- Einladungspromotion
- Entwurf der begleitenden Printmedien
- Entwicklung VKF-Materialien
- Auswahl und Gestaltung der korrespondierenden Giveaways
- Auswahl eines korrespondierenden Cateringkonzeptes

COLOR EXPERT
BEST FOR PAINT
PRIVATE LABEL
Private Label Know-how
Color Expert der Spezialist für die Entwicklung handelsspezifischer Malerwerkzeug-Konzepte.
COLOR EXPERT
BEST FOR PAINT
green4paint
Nachhaltigkeit bei Malerwerkzeugen
FSC Holz
Basis: Recycling-Material und Produktionsabfälle
Recycling-Walzenplüsch:
Basis: 100% Regenerat,
BEST FOR PAINT
Mehrwert für den Handel!
Wenn das Ergebnis mehr sein soll als die Summe seiner Einzelteile.
= Vertriebsregion Westeuropa
= Vertriebsregion Osteuropa
= Vertriebsgesellschaften
= Logistik-Zentren
COLOR EXPERT Europa West:
Zentrale 1: D-Wuppertal
Zentrale 2: UK-Leeds

EMOTIONALISIEREN IHRES ONLINE-AUFTRITTS

Geben Sie Ihrem Unternehmen ein Gesicht im world wide web. Verküpfen Sie Ihren USP mit emotionalen Werten und nutzen Sie die Chance zur besseren Profilierung Ihres Unternehmens.

UNSERE LEISTUNGEN

- Bedarfsanalyse, Zielgruppenanalyse (w/m)
- Konzeption des Web-Auftritts
- Erarbeitung der emotionalen Aussage
- Überprüfung der Usability
- Gestaltung eines ansprechenden Nutzererlebnisses
- Aufsetzen und Pflege von CM-Systemen
- Animationen und interaktive Anwendungen
- Entwicklung von responsiven Benutzeroberflächen
- Shop-Systeme
- Anpassung von Funkionsmodulen

B & L Angebote
Tuning
KFZ Teileshop
Bücherei
Teststrecke
WERKSTATT

CORPORATE DESIGN

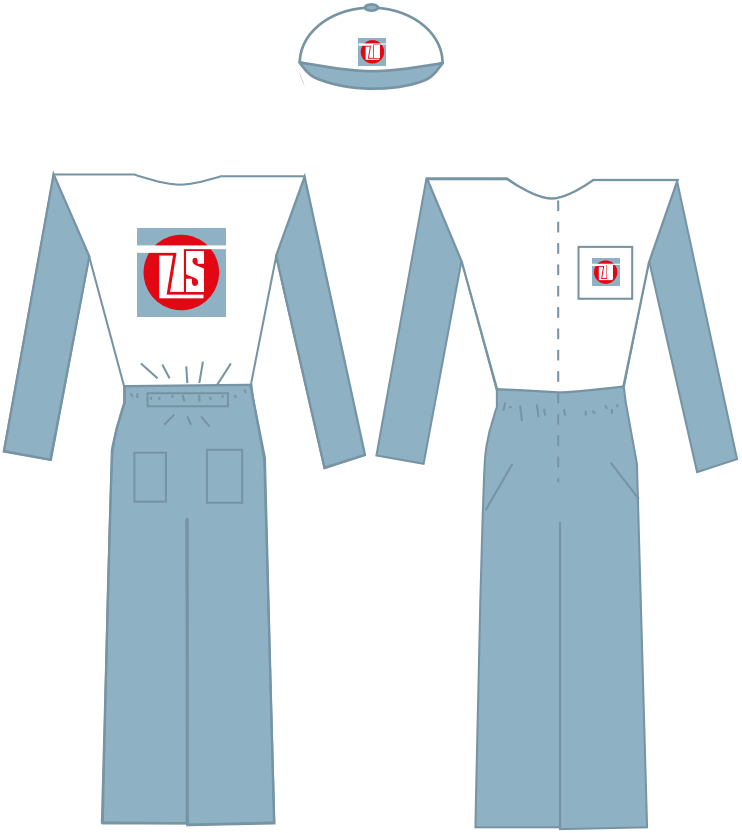
Corporate Design soll das Image und die Philosphie eines Unternehmens kommunizieren - es entsteht im Dialog mit dem Kunden.

UNSERE LEISTUNGEN

- Analyse Marktsegment und Unternehmenszweck
- Zielgruppenanalysen w/m

Entwicklung von:

- Signet bzw. Wort/Bildmarke
- Corporate Graphic Design
- Corporate Typography, Picture, Color
- Corporate Industrial Design
- Corporate Architecture
- Corporate Fashion
- Gestaltungsrichtlinien
- Implementierung des CD



*3F. Werbeagentur GmbH
Roonstrasse 12
42115 Wuppertal

Fon: 0202|315005
Fax: 0202|305001

info@3f-werbeagentur.de
www.3f-werbeagentur.de