









© THE SOKRATES MAP CONCEPT

Landor erkennt punktgenau, was der Kunden braucht, kann daher Aufwand sparen und den Kunden zudem zu mehr Erfolg führen.

- | | |
|--|--|
|  OK, stabil gut und positiver Trend |  Übererfüllung, irritierend gut |
|  Probleme, Trend unklar, Monitoring nötig |  Noch nicht eingeschätzt, unklar |
|  Grosse Probleme, Verbesserung dringend |  Derzeit (noch) nicht relevant |
|  Gefährlich für das System, sofort eingreifen |  Idee, Vision, Projekt entwickeln |

Wirkungspakete

- WP1 WP2
WP3 WP4
WP5

Mission von Landor Hamburg

Den Kunden schnell
und im Detail verstehen

~~Dem Kunden visuell aufzeigen, wie die Wirkungen sein werden.~~

Sokrates Tools

Automobil
Verkaufschannelmap

~~Benchmark Map BMW zu Mercedes~~

~~Panel Map basierend auf GfK, Nielsen, etc. Daten~~

KPI Map
ggf. automatische
Schnittstelle zu SAP

Marketing Map

Key Account Mgmt
Maps

Love Marks Map in
Analogie zu Saatchi and
Saatchi

Projekte

BMW
Verkaufschanel
Performance

Protokoll

Erste Telkos