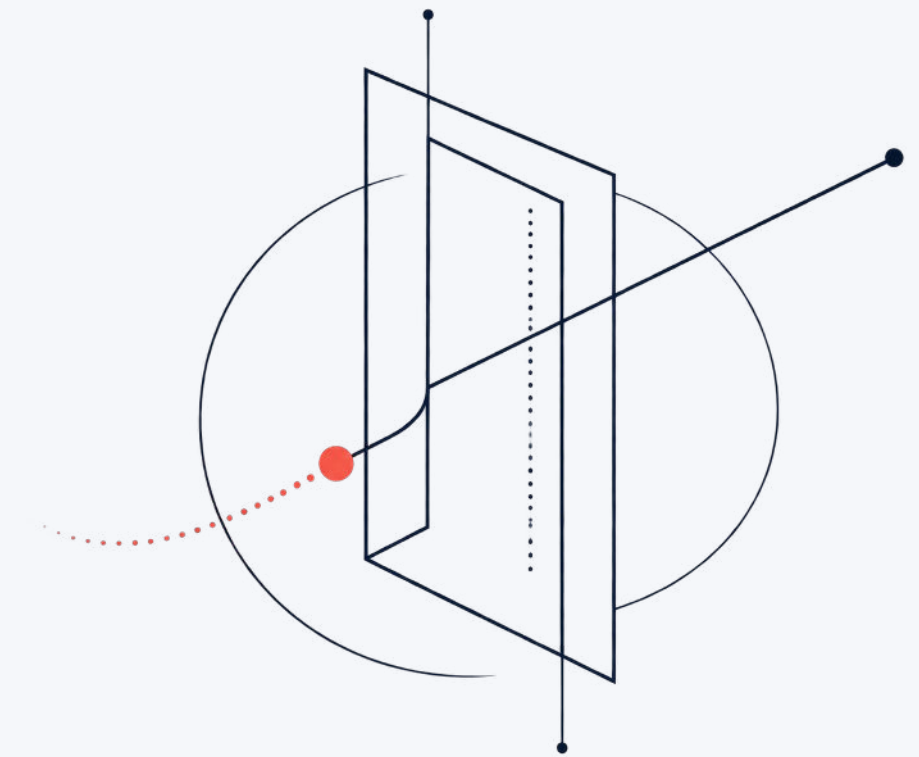
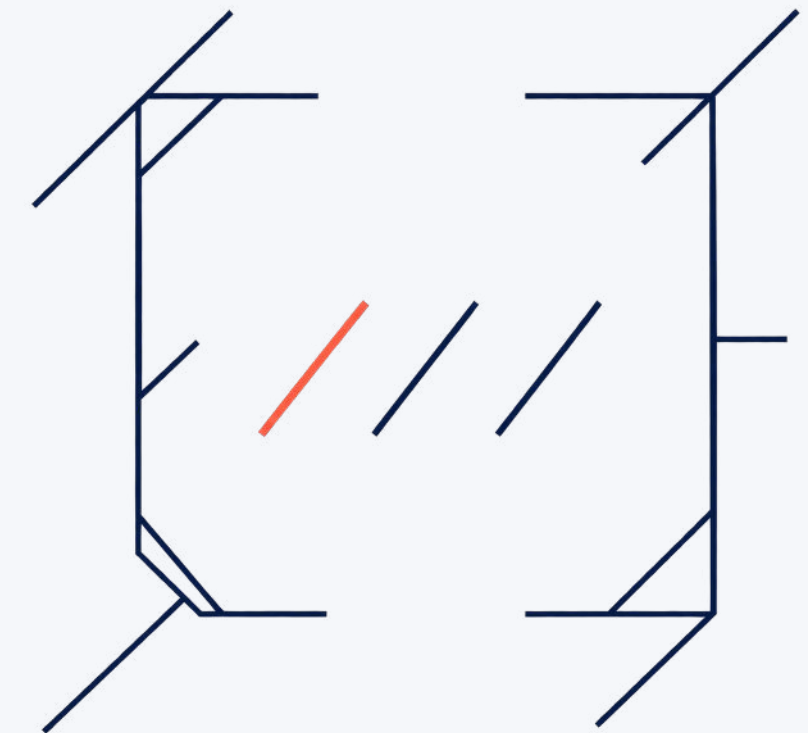


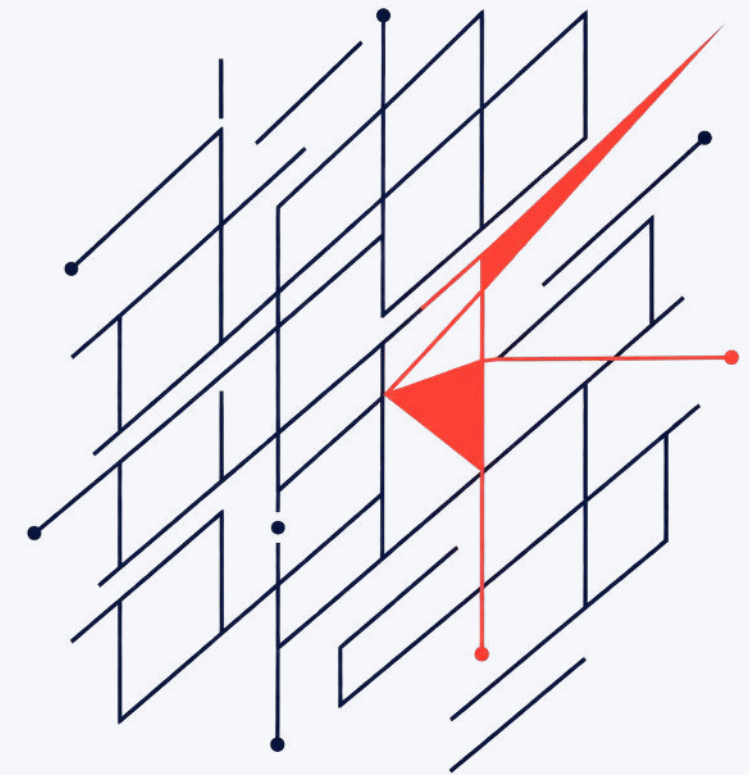
DER VERTRIEB KOMMT
SPÄTER.
DIE MARKE IST SCHON
DA.



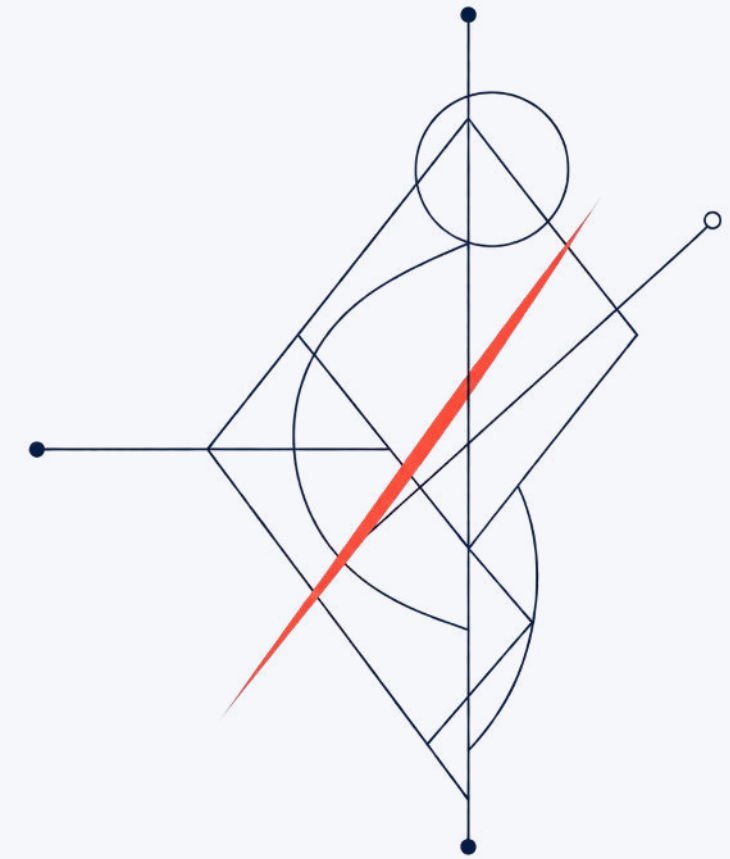
86 % STARTEN MIT EINER
FESTEN ANBIETERLISTE.
81 % KAUFEN AM ENDE
GENAU DORT.



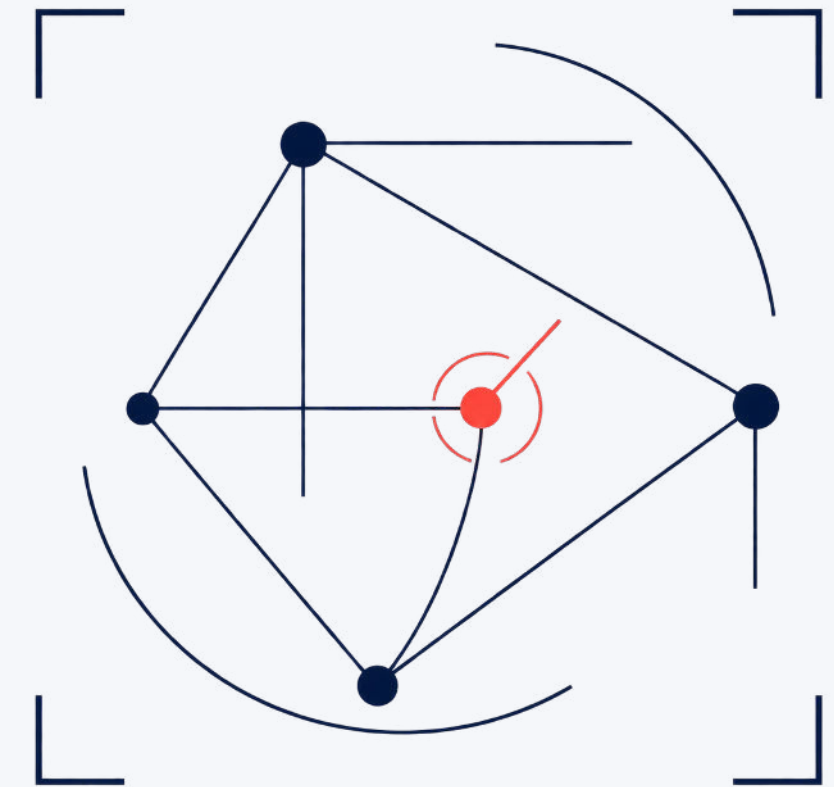
**„INNOVATIV. PERSÖNLICH.
ZUVERLÄSSIG.“
IST KEIN USP.
DAS IST B2B-BINGO.**



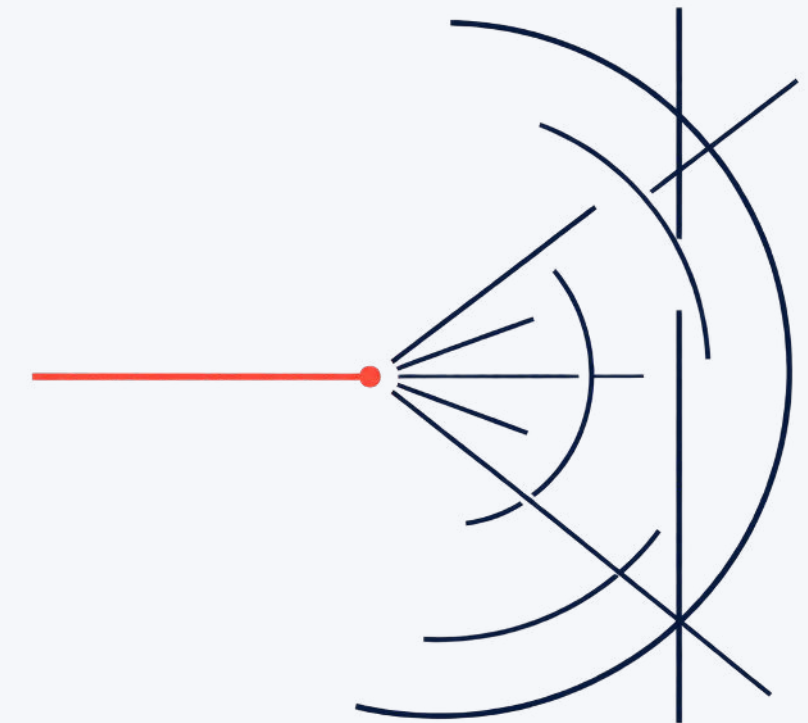
**94 % DER PREISMACHT
LASSEN SICH DURCH
RELEVANTE DIFFERENZIERUNG
ERKLÄREN – NICHT DURCH
DEN NÄCHSTEN RABATT.**



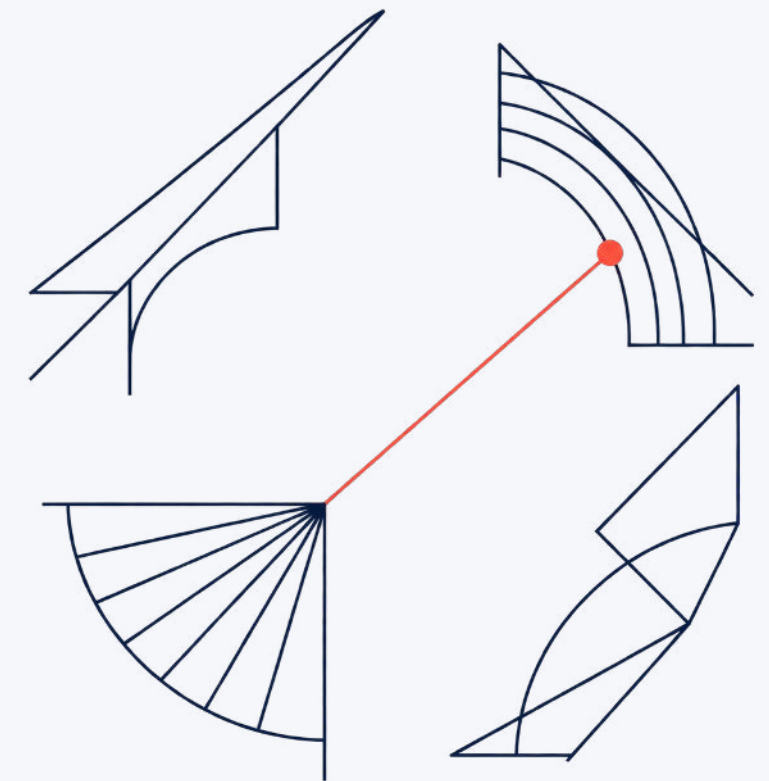
**94 % FRAGEN ERST
DIE KI – UND DANN
DEN VERTRIEB.**



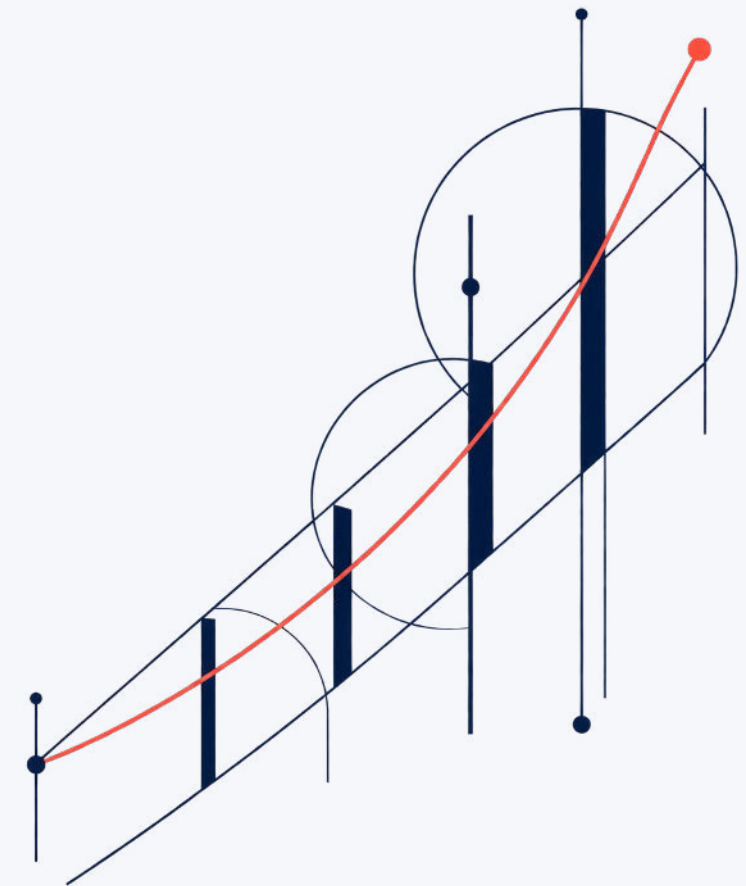
9 VON 10 ENTSCHEIDERN
HÖREN EHER ZU, WENN
EINE MARKE VORHER
SUBSTANZ GEZEIGT HAT.



73 % VERTRAUEN EINER
MARKE MEHR, WENN SIE
DIE WELT VON HEUTE
GLAUBWÜRDIG SPIEGELT.



13,1 BILLIONEN
US-DOLLAR MARKENWERT.
22 % MEHR IN NUR
EINEM JAHR.



WENN DAS LOGO **WEG IST** – ERKENNT MAN SIE TROTZDEM?



MARKE SCHÄRFEN → m.claessen@pms-werbeagentur.de