



Ansprechpartner:

Günter Reimers

Strategie- und
Präsentations-Spezialist.

Inhaber der
Unternehmensberatung
pro image
Strategie & Franchising

Konzeption und Aufbau neuer Absatz-Systeme

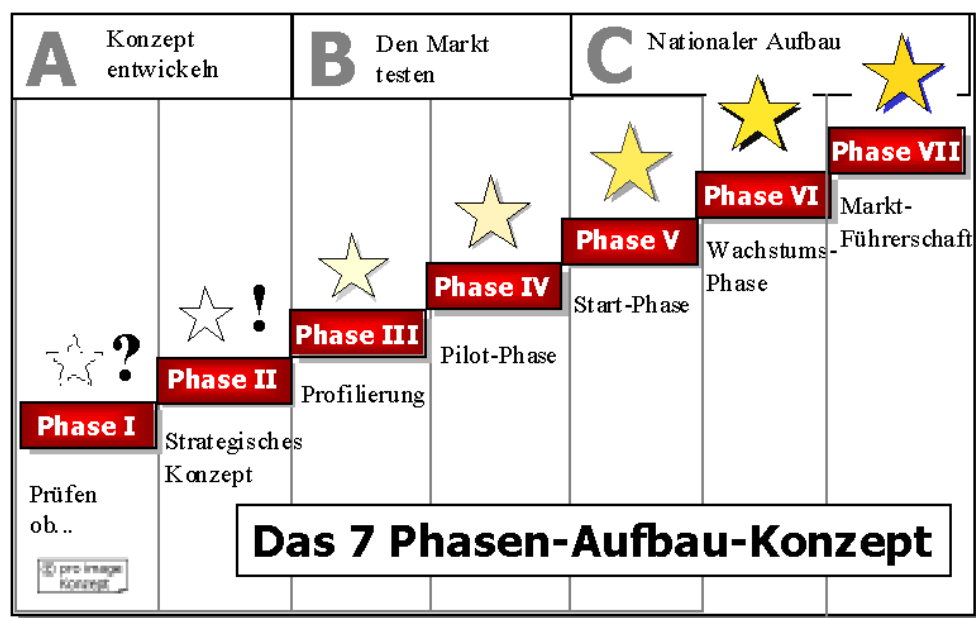
- Franchising- und Lizenz-Systeme
- Professionelle Partnergewinnung
- Entwicklung vernetzter
Marketing-Konzepte
- Zur Person - zum Unternehmen

Pro image Strategie & Franchising
Taterberg 8, D-25548 Rosdorf

Telefon 04822 / 14 77 Fax 04822 / 83 62
e-Mail: Reimers@pro-image-franchising.de
www.pro-image-franchising.de

Mitgliedschaften:
Bundesverband Deutscher
Unternehmensberater BDU e. V. Bonn
Beratergruppe Strategie e. V. Frankfurt

Franchising- und Lizenz-Systeme



Systematischer Aufbau, vom Start bis zur Marktführerschaft

A. Konzept entwickeln

B. Den Markt testen

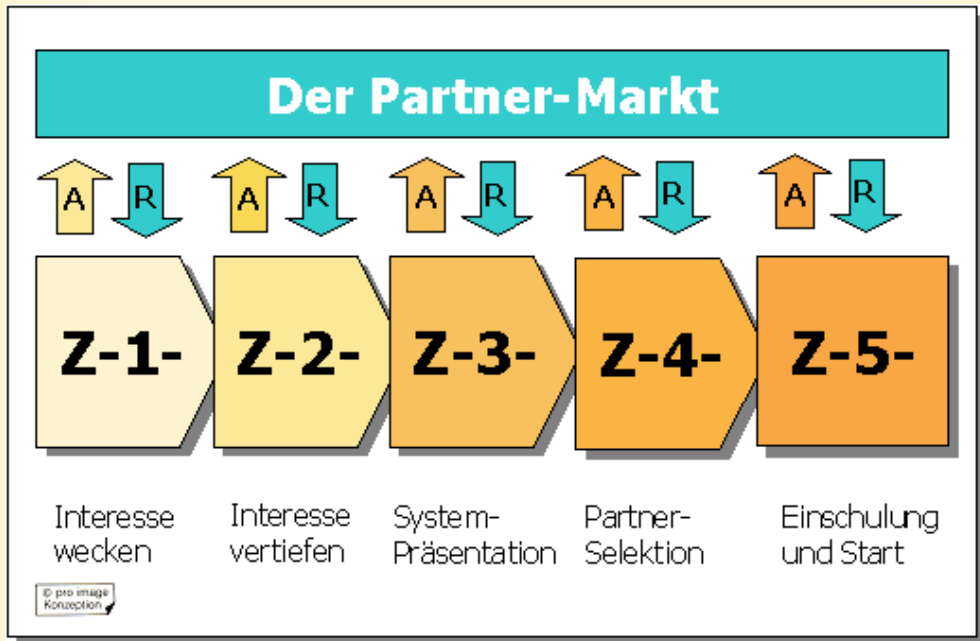
C. Nationaler Aufbau

Die Konzept-Entwicklung beinhaltet die Phasen I und II, Prüfen ob und das Strategische Konzept, den Business-Plan.

Der Markttest beinhaltet die Phasen III und IV, die Profilierung und die Pilot-Phase.

Der nationale Aufbau beinhaltet die Phasen V - VII, die Start- und Wachstums-Phase. Das Ziel ist die Marktführerschaft.

Professionelle Partnergewinnung



Das 5-Z-Partner-Marketing:

Z-1- Interesse wecken

Z-2- Interesse vertiefen

Z-3- System-Präsentation

Z-4- Partner-Selektion

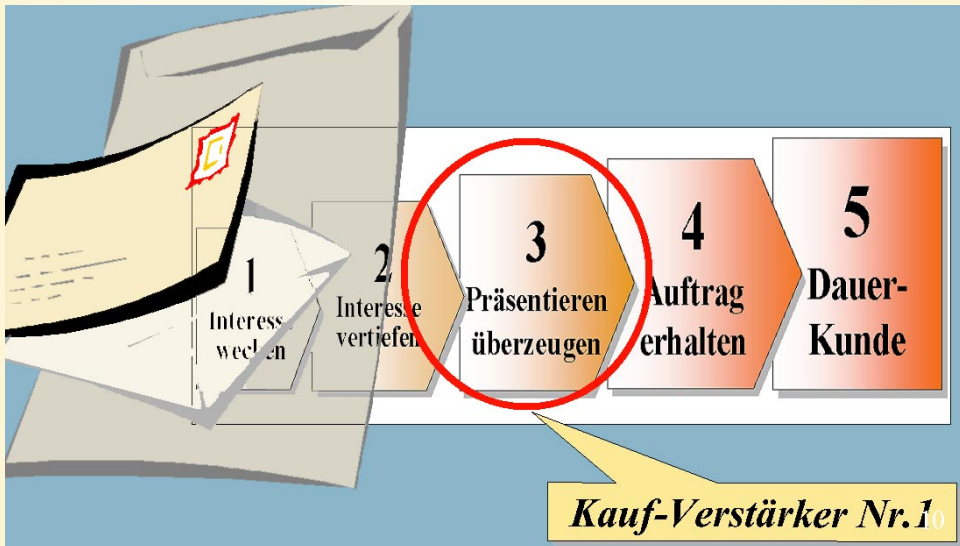
Z-5- Einschulung und Start

Alle 5 Aktions-Elemente beinhalten die jeweiligen

A = Aktions-Mittel und Maßnahmen und

R = Reaktions-Mittel und Maßnahmen

Entwicklung vernetzter Marketing-Konzepte



Das 5-Z-Absatz-Marketing:

Z-1- Interesse wecken

Z-2- Interesse vertiefen

Z-3- Präsentieren, überzeugen

Z-4- Auftrag erhalten

Z-5- Als Dauerkunden halten

Gezielter Einsatz der Mittel und Maßnahmen.

Das 5-Z-Absatz-Marketing ist nicht an bestimmte Medien gebunden. Der jeweils geeignete Weg wird beschrrieben. Erfolgskontrolle ist in jeder Stufe möglich.

Zur Person - zum Unternehmen



Günter Reimers

Strategie- und
Präsentations-Spezialist.

Inhaber der
Unternehmensberatung
pro image
Strategie & Franchising

Günter Reimers hat Konzeption, Präsentation und Marketing von der Pike an gelernt und Innenarchitektur und Farben-Psychologie studiert.

Als konzeptioneller Berater machte er sich beim Aufbau bedeutender Unternehmen und Franchise-Systemen einen Namen.

Seit zwanzig Jahren führt Reimers eine erfolgreiche Unternehmens-Beratung.

Einige Etappen:

- Gestaltung des ersten **OBI-Marktes** in Göttingen (1973).
- Realisierung des ersten erfolgreichen Franchising-Systems im Hochbau. **OPTIMA-Dachgärten**. Konzept, Strategie, Marketing und Schulung (1976-1996).
- Konzeption und Markteinführung der teamorientierten strategischen Unternehmensführung **ISL** (1995).
- Vorstandsvorsitzender der **Beratergruppe Strategie e.V.** Frankfurt (1990 - 2000)
- Entwicklung und Markteinführung der **Pro image Präsentation** (2001).

Veröffentlichungen:

Fachveröffentlichungen in div. Fachzeitschriften. Fachbeiträge in überregionalen Zeitungen, z.B. FAZ: Die Zukunft des Handwerks (5.95). Buchbeiträge, z.B. Franchising Handbuch...Dr. W.Skaupy, Verlag Vahlen (1995). Mitherausgeber: Mit Nischenstrategie zur Marktführerschaft, Verlag orell füssli (2001).