

# Marketing neu denken.

## **SCHWERPUNKT ReSTART: Momentum nutzen und trotzdem neu aufstellen?**

### **Nach dem Impfen ist vor dem Reisen!**

Ein Brancheninsider titelte die aktuelle Lage im touristischen Vertrieb wie folgt: „Auf die totale Dürre folgt jetzt Sintflut“. Das gilt nicht nur für Veranstalter, Vertrieb und Leistungsträger in der Touristik. Auch wir als spezialisierte Marketingberater inkl. hochautomatisierter Werbemittelproduktion gewinnen derzeit quasi im Wochentakt neue Kunden aus der Touristik. Zunächst gilt es dabei Momentum zu nutzen und den Durst auf´s Reisen nach Corona zu stillen. In vielen Projekten geht es aber auch um die Zeit nach dem ersten Backfire und wie man sich in solch hochkompetitiven und margenschwachen Märkten langfristig und nachhaltig wettbewerbsfähig aufstellt. Unser Kunde SOLAMENTO hat seinen touristischen B2C Vertrieb um einen B2B Provider für touristische Leistungsträger ergänzt und damit nicht nur krisenfest neu aufgestellt, sondern sogar aus der Krise heraus neue Umsatzpotenziale erschlossen. Hier geht es zum Resultat:

[WWW.SOLASOLUTION.DE](http://WWW.SOLASOLUTION.DE)

### **Wie die Reisebranche Varianz vermeidet und trotzdem Innovationen schafft.**

Je größer die Organisation, desto fataler sind Varianzen in eingespielten Prozessen. Das ist nicht nur eine Konzernweisheit, sondern realwirtschaftlich Fakt. Umso schwieriger sind die Entwicklungen von echten Innovationen in Strukturen, die „never change a running system“ zum Erfolgsmantra auserkoren haben. Der Ausweg aus diesem Dilemma können externe Innovationshubs sein, wobei die Touristik damit bis dato

wenig bis gar nicht befleckt ist. Abhilfe schafft jetzt der PRIO1 Travel Innovation Hub in Berlin, in dem er Start-Ups mit veritablen Investoren sowie Entrepreneurship mit einem Innovations Think-Tank zusammenbringt. More ...

[WWW.TRAVEL-INNOVATION.DE](http://WWW.TRAVEL-INNOVATION.DE)

## **Nach dem Impfen ist vor dem Reisen!**

Das gilt insbesondere für die digitale Transformation von Marketing & Sales. Denn während sich derzeit in vielen Marketingabteilungen eine Rückkehr zum Post-Covid Normal abzeichnet, sind die Outperformer längst dabei, jenseits des Tagesgeschäftes ihre Marketing & Sales Strukturen radikal neu aufzustellen, um auch zukünftig wettbewerbsfähig zu bleiben. Wie das funktioniert beschreibt unser aktueller Blogbeitrag:



[JETZT BLOGBEITRAG LESEN](#)

## **Am Ende bleibt alles beim Alten ...**

Warum das nach Covid-19 ein fataler Trugschluss ist und warum wir uns nicht nur persönlich, ökonomisch und gesellschaftlich neu orientieren müssen, steht in einem beeindruckend weitsichtigen Essay von Klaus Schwab. Dem Gründer und Gastgeber des World Economic Forum, Davos.

JETZT ANSEHEN

# COVID-19: DER GROSSE UMBRUCH

KLAUS SCHWAB  
THIERRY MALLERET

FORUM PUBLISHING

## WUSSTEN SIE SCHON?

Als einziges spezialisiertes Beratungsunternehmen für Marketing Automation in Deutschland setzen nicht nur namhafte Marken und Unternehmen aus Industrie, Touristik, Finance, Tobacco, FMCG und Automotive auf unsere Expertise, sondern auch das Institut für Sales und Marketing Automation ([www.ifsma.de](http://www.ifsma.de)) hat uns in den Kreis der strategischen Partner aufgenommen.



## LIVE STATT LESEN?

Unser Department Director Pascal Schoog steht Ihnen gern für ein persönliches Update zum Status Quo in der

internationalen Marketing Automation Landscape zur Verfügung. Vereinbaren Sie kostenfrei und unverbindlich ein 15 minütiges Web-Meeting inklusive individueller Lösungsansätze für Ihre Anforderungen und persönlicher FAQ Session:

[JETZT TERMIN VEREINBAREN](#)

Oder Sie wählen den direkten Weg zur  
Automation Ihrer Marketing Operations:



**Pascal Schoog**

[E-MAIL SCHREIBEN](#)

[ONLINE-VISITENKARTE ANSEHEN](#)



**Tobias Voigt**

[E-MAIL SCHREIBEN](#)

[ONLINE-VISITENKARTE ANSEHEN](#)

---

markenautomat.

a department of markenmut. AG

Thurn-und-Taxis Platz 6 • 60313 Frankfurt am Main • Fon: 069-2573750



markenmut AG • Herzogenbuscher Straße 14 • 54292 Trier • Rheinland-Pfalz • +49 651 93 63 - 0