



Sovato GmbH

Unternehmenspräsentation

Autor: Ralf Kluth, 09.06.2010

Sovato
we make you smile

Aus dem Lateinischen

Sentire = empfinden, fühlen,
wahrnehmen

Olere = riechen

Videre = sehen, schauen

Audire = hören

Tactere = Berührung

Orare = reden, sprechen



Portfolio

STRATEGIE:

Analyse, Konzeption, Change

MARKETING:

Kommunikationskonzepte, Zielgruppenansprache

NEUROENHANCEMENT:

Wahrnehmung, Emotionen, Neuroincentives, Kaufentscheidung

VISUAL MERCHANDISING:

Design, Ladenbau, Licht, Wareninszenierung

TECHNOLOGIE:

Digitale Medien, Infrastruktur, Betrieb und Services

ERFOLGSMANAGEMENT:

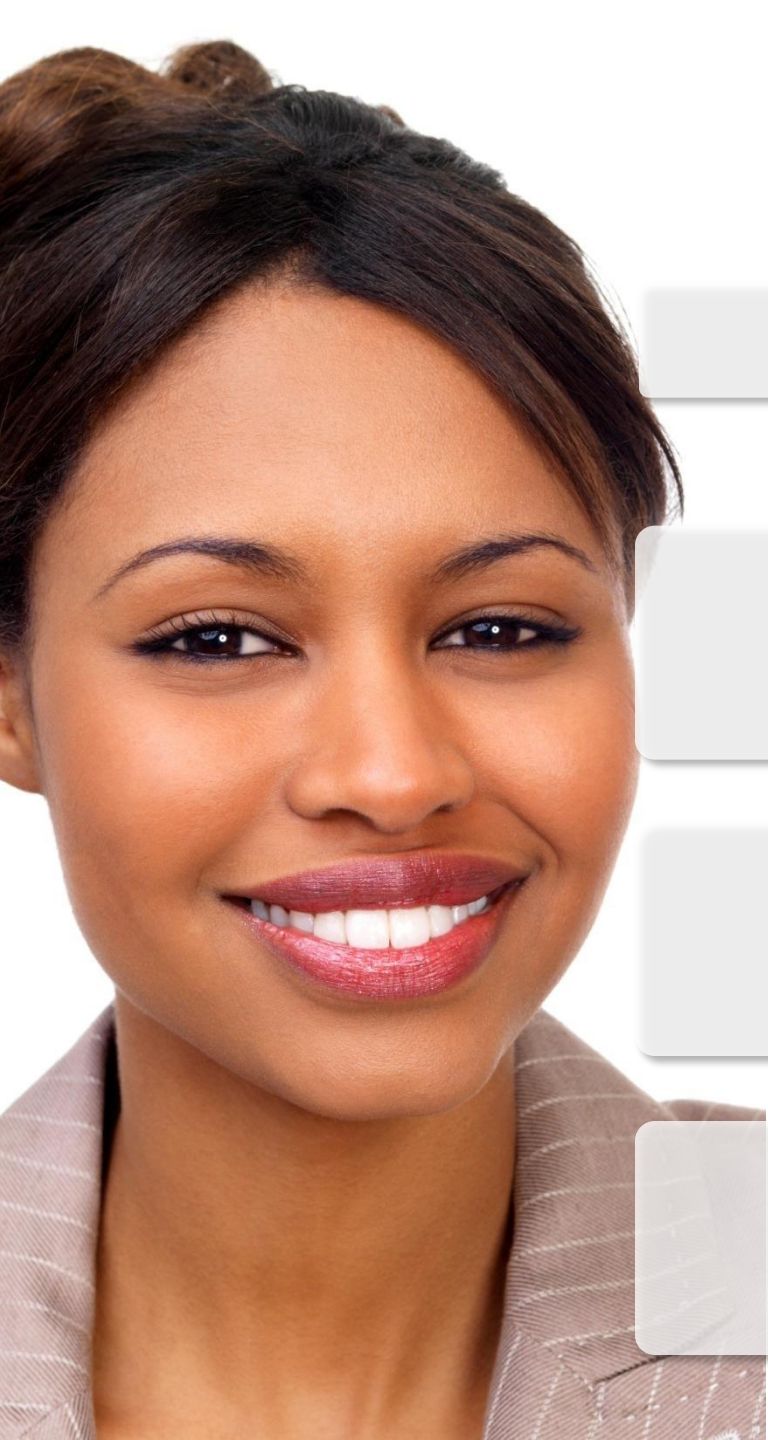
Erfolgsanalyse, mediale Wechselwirkung, Optimierung

REALISIERUNG:

Projektplanung, Projektmanagement, Blueprints, Umsetzung

MAN - MACHINE:

Interface Design, Usability Concepts, Development, Integration



Beratungsleistungen

Kommunikationskonzepte,
die die Sinneswahrnehmung gezielt
ansprechen

Methoden
Neuroenhancement und Neuromarketing
Kontext orientierte Emotionalisierung

Technologien
die eine messbare Umsetzung der Konzepte
ermöglichen



Verkaufendes Unternehmen (**unser Kunde**):

- Wertschöpfungspotenzial steigern (Umsatz, Kundenloyalität, etc.)
- Botschaften/Brands kommunizieren u. verankern
- Differenzierung vom Wettbewerb durch
 - Erhöhung des Innovationsgrades
 - Einbeziehen der Emotionswelt des Kunden („Funfaktor“)
 - Effizienteres, dennoch emotionales Kaufen durch Next-Generation Man-Machine Interface Designs

Käufer, Endkunde: (**Ihr Kunde**)

- Steigerung des individuellen Erlebniswertes
- Wertschöpfung und Nutzen mehren
- Wohlfühlfaktor erhöhen (Shop-Bindung)
- Leitbilder sensorisch erleben



Leistungsversprechen

Blueprint:

Wir liefern ein gesamtheitliches konzeptionelles und strategisches Beratungspaket

Realisierung:

Unser Kunde kann beliebig realisieren mit eigenen Ressourcen oder mit uns als Coach, Projektleiter oder Generalunternehmer

Nachhaltiger Betrieb:

Wir sichern den nachhaltigen Erfolg mit unseren Methoden des Erfolgsmanagements



USPs

**Flexible, skalierbare
Beratung**

**Nachhaltiger
messbarer Erfolg mit
Erfolgsmanagement**

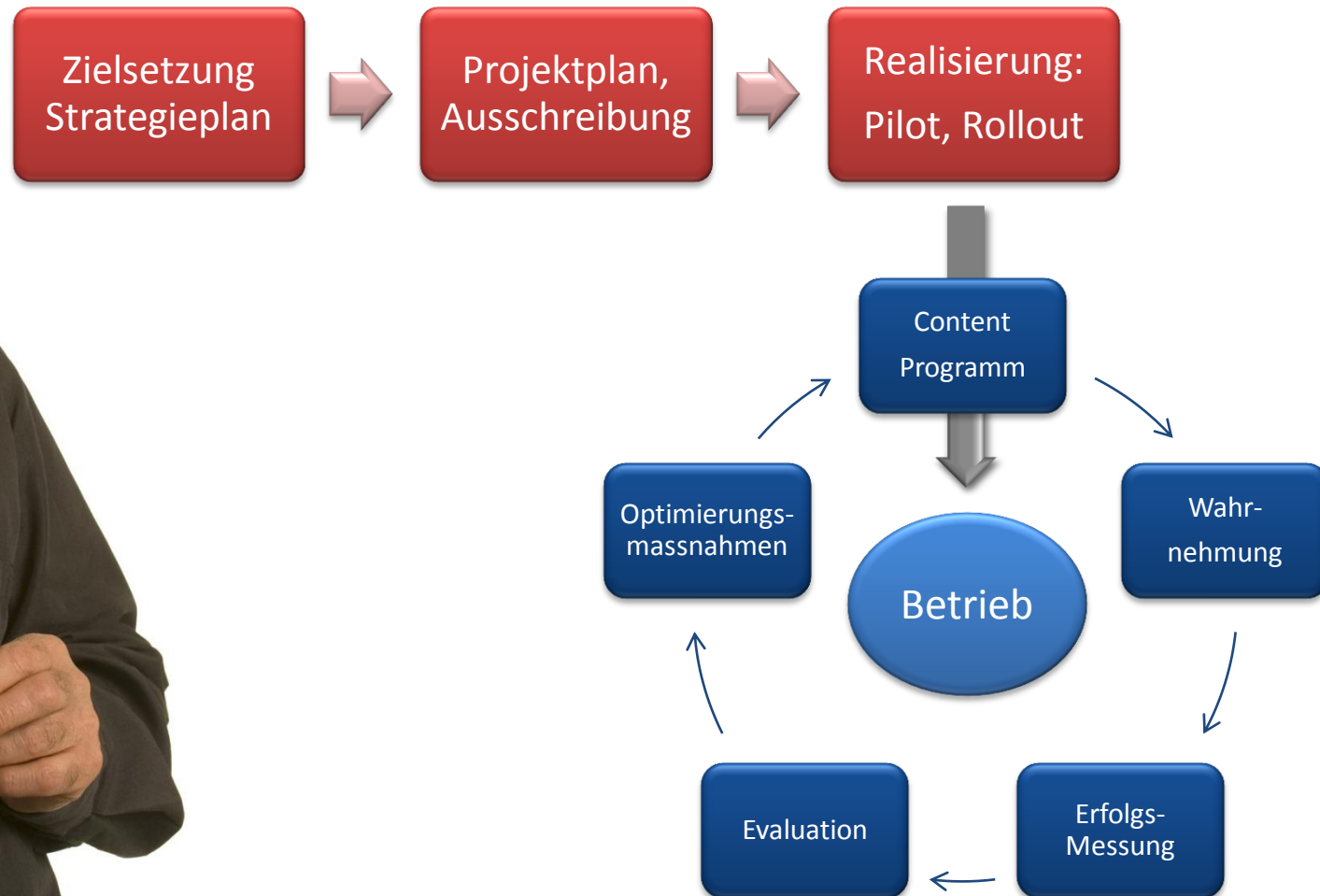
**POS Experten aus allen
Bereichen**

**Einbeziehung von
Neuroenhandement
und Neurmarketing
Erkenntnissen**

**Ganzheitlicher Ansatz
für emotionale POS/
POI Kommunikation**

**Innovative Lösungen
für Man-Machine-
Interfaces**

Projektphasen



Multisensorische Konzepte

Menschliche Wahrnehmung Ganzheitliche Interpretation der Umgebung

feel



hear



see



smell



taste



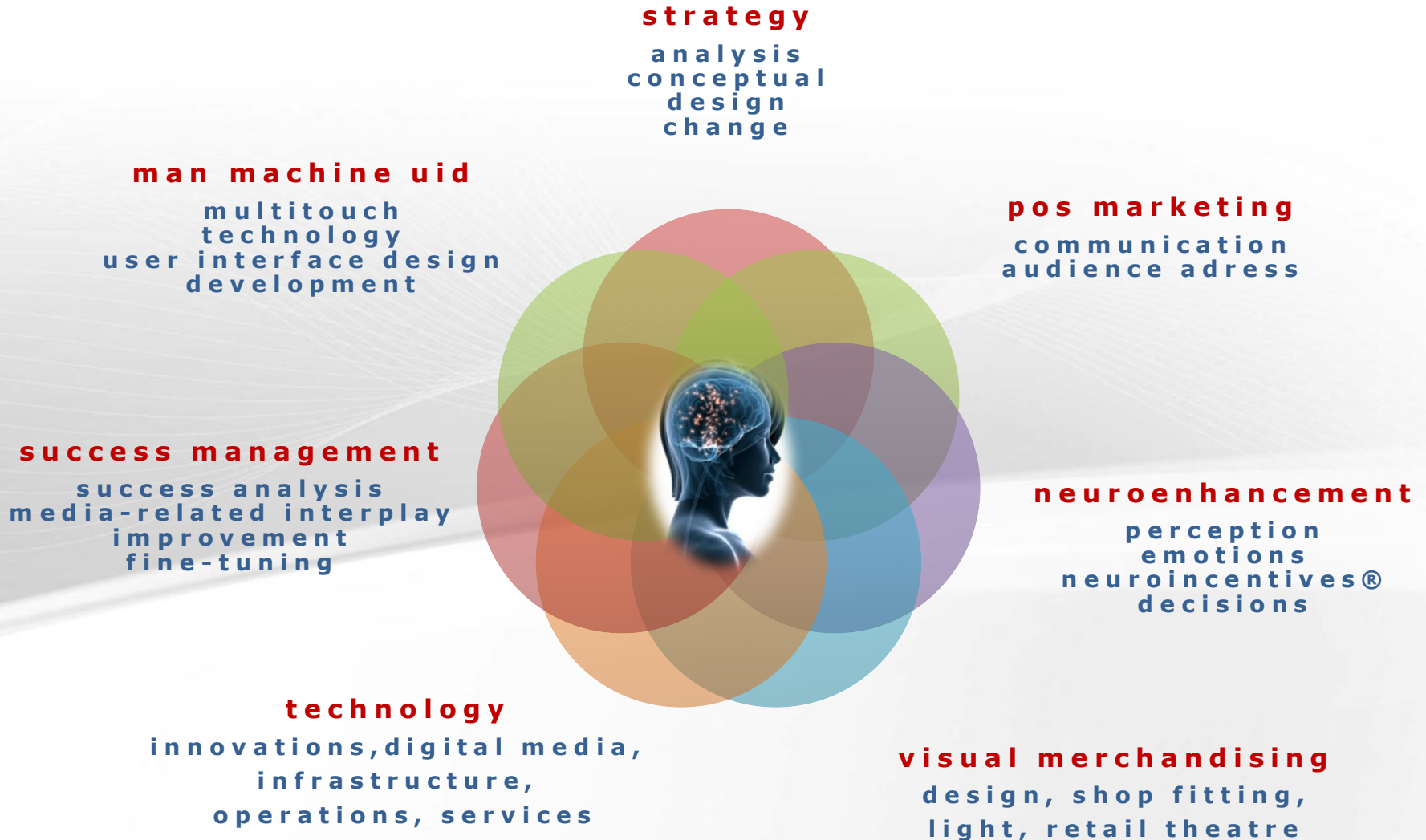
Alle eingehenden Signale werden zunächst durch das implizite und emotionale System des Menschen verarbeitet, erst dann erreicht die Information das Bewusstsein. Daher gibt es kein logisches Kaufverhalten.

Point-of-Sale – Signifikanz einer Information

Eine Frage der Art und Weise der Übertragung



Interdisziplinäre Point-of-Sale Kompetenzen



Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit
Ihr Sovato Team