

Im Gespräch

Lucca Leibovitz, klartxt Projektmanager*in, und Prof. Fabian Sippel, klartxt-Gründer und Geschäftsführer



*klartxt ist bekannt für individuelle, wertorientierte Lösungen, die sowohl den Kunden als auch der Gesellschaft Nutzen bringen. Wir engagieren uns für stabile, langlebige Kundenpartnerschaften, die über den beiderseitigen finanziellen Gewinn hinausgehen. Wir leben Nachhaltigkeit, soziale Verantwortung und effektiven Altruismus. Und das funktioniert? Genau dazu hat Projektmanager*in Lucca klartxt-Geschäftsführer Fabian Sippel mit ein paar bohrenden Fragen gelöchert.*

Lucca: Welches Beispiel für ein maßgeschneidertes Lösungspaket fällt dir als erstes ein, mit dem wir einem Kunden helfen konnten, sein spezifisches Kommunikationsziel zu erreichen?

Fabian: Ein großer Player aus dem Gesundheitssektor wollte seine Online-Präsenz für eine bessere Patientenbindung optimieren. Wir haben ein Paket entwickelt, das eine benutzerfreundliche Website mit interaktiven Gesundheitstools und ein Patientenportal umfasste. Die Lösung führte zu einer 30%igen Steigerung der Online-Terminbuchungen.

Welche Vorteile nennst du, wenn du unser workshopbasiertes Beratungskonzept präsentierst?

Der entscheidende Vorteil ist, dass wir mit Hilfe dieses Ansatzes in der Lage sind, tiefer in die Unternehmenskultur der des Kunden einzutauchen und individuelle Strategien zu entwickeln, die traditionelle Beratungen nicht leisten können.

Welche Workshoptechniken hältst du für am besten geeignet, um die tatsächlichen Bedürfnisse und Ziele des Kunden zu identifizieren?

Ich persönlich arbeite besonders gerne mit einer Mischung aus Design Thinking und SWOT-Analysen, um Bedürfnisse und Ziele zu identifizieren. Dies fördert die Kreativität und strategische Planung. Als Methode zur Weiterentwicklung der Unternehmens- und Arbeitsplatzkultur hat sich das visuelle Instrument des Culture Design Canvas bestens bewährt.

Wertbasierte Abrechnung ist ein interessantes Modell, das aber für manchen Kunden noch neu und unvertraut sein

dürfte. Woraus resultiert denn nun eigentlich der Wert einer Lösung für den Kunden und wie wird dieser transparent gemacht?

Den Wert legen der Kunde und wir gemeinsam fest, und zwar auf Grundlage seines erwarteten ROI und qualitativen Faktoren wie zum Beispiel Markenstärkung. Regelmäßige Evaluierungen sichern dabei optimale Transparenz.

Wie sieht ein typischer klartxt-Ansatz aus, um Image und Markenstärke des Kunden bestmöglich zu steigern?

Das weißt du ja selbst ganz genau: Wir konzentrieren uns auf Storytelling und Authentizität, um die Identität unserer Kunden zu stärken. Wir arbeiten mit Sinus-Milieus und entwickeln Personas, um die Zielgruppen für unsere Kunden, deren Produkte und Leistungen präzise abbilden und ansprechen zu können.

Und ohne jetzt ein Betriebsgeheimnis zu verraten: Welche Strategien oder Innovationen sind für dich im Bereich Sales Promotion am wertvollsten?

Bewährt und erfolgreich sind vor allem datengetriebene Ansätze, um Strategien zu entwickeln, die auf messbarem Verbraucherverhalten basieren, wie etwa gezielte Social-Media-Kampagnen. Die aktuellen Entwicklungen im Bereich datengetriebener Künstlicher Intelligenz sind auch in diesem Zusammenhang außerordentlich interessant.

Arbeiten wir denn auch noch mit den traditionellen Inbound-Techniken?

Wir optimieren und verfeinern bewährtes Inbound-Marketing durch personalisierte Content-Strategien, die auf der genauen Analyse von Kundenpfaden und -prä-

ferenzen basieren. Durch vollständigen Zugriff auf wertvolle Rohdaten können wir die komplette Customer Journey nachzeichnen – selbstverständlich konform mit DSGVO, HIPAA und anderen einschlägigen Bestimmungen.

Lassen sich eigentlich Erfolg und Effektivität der umgesetzten Kommunikationsstrategien tatsächlich nachvollziehbar messen und bewerten?

Der Erfolg wird anhand von KPIs gemessen, die vor Projektbeginn definiert werden, um die Effektivität unserer Strategien genau zu bewerten.

Und zum Abschluss bitte noch so ein richtig staatstragendes Chef-Statement, bitte!

Aber nur, weil du es bist. Also: Wir setzen auf kontinuierliche Marktbeobachtung und Feedbackloops, um unsere Strategien dynamisch anzupassen. Nachhaltigkeit ist immer Teil unserer Entscheidungsprozesse. Und wir arbeiten besonders gerne mit Kunden und für Projekte, die sowohl wirtschaftlich als auch gesellschaftlich maximalen Einfluss haben.

klartxt GmbH
Landschaftstr. 2
30159 Hannover

Vertretungsberechtigte Geschäftsführer:
Fabian Sippel, Mario Riethmüller
Telefon: +49 (0) 511 / 23 555 650
Telefax: +49 (0) 511/ 23 555 630
E-Mail: info@klartxt.de
Amtsgericht Hannover HRB 60124
USt-ID DE 813404071