

# PRODUKT des Monats JULI 2006

## Die Favoriten der Handelsentscheider

**FOOD.** Mehr als hitverdächtig ist die innovative **Eskimo Music Box** in der TK-Abteilung. Im Rahmen einer Beipack-Promotion rüstete der Marktführer den Multipack aus „Eskimo“-Rennern wie „Jolly“, „Twinni“, „Kolorki“ und der Neuheit „Zebra“ mit einer Bonus-CD mit dem Christina Stürmer-Hit „Nie genug“ und dem dazugehörigen TV-Spot in voller 60 Sekunden-Länge auf. Die



Handelsentscheider waren jedenfalls mehrheitlich der Meinung, daß hier derzeit die Musik im Food-Sortiment spielt.

**NONFOOD.** Mit einem Siegerlächeln präsentiert sich die Kinderzahncreme **Colgate Smiles** als Nonfood-Produkt des Monats Juli. Die spezielle Serie für die Kleinen und Kleinsten wurde entwickelt, um für jedes Kindesalter die richtige Zahnpflege zu garantieren. Die drei „Colgate Smiles“-Varianten für 0- bis 2-Jährige, 2- bis 6-Jährige und für Kids ab 6 Jahren variieren in Design und Geschmack sowie im Fluoridgehalt. Und daß der Launch ganz nebenbei in den von Colgate propagierten und stark beworbenen „Monat der Mundgesundheit“ fällt, hat die Wahl zum Produkt des Monats sicher auch günstig beeinflusst.



## Eine Frau für alle Fälle

# KNOW-HOW AUS DEM HINTERGRUND

*Von der Produktidee bis zur Markteinführung – und noch weit darüber hinaus: Ursula Bauer Marketing-Management garantiert Markenartiklern (oder jenen, die es noch werden wollen) maßgeschneiderte und individuelle Lösungen im Bereich Marketing-/Verkaufs- und Projekt-Management. Ohne nach außen hin in Erscheinung zu treten.*

Mag. Ursula Bauer ist eine erfahrene Unternehmensberaterin und bei Handel und Industrie als zuverlässiger Partner bekannt. Vor ihrer Unternehmensgründung 2002 fünf Jahre im Marketing und Verkauf bei Stock sowie zehn Jahre als Category Managerin bei Knorr tätig, kennt die 43-Jährige den Lebensmittelhandel und die Eigenheiten vieler Branchen sehr genau. Sie erkennt Marktchancen sofort und weiß, worauf es bei Food- und Nonfood-Produkten ankommt.

Ihr umfangreiches Know-how stellt die studierte Betriebswirtin und Wirtschaftspädagogin unter „Marketing-Management“ Unternehmungen jeglicher Größe zur Verfügung. Wobei sie hinsichtlich Marketing-/Verkaufs- und Projekt-Management in sämtlichen Belangen unterstützend zur Seite steht: Beginnend bei der gemeinsamen Ideenfindung, Konzepterarbeitung und Produktentwicklung, über die Umsetzung und Markteinführung (inkl. Begleitung bei den Listungsgesprächen) bis hin zur Entwicklung und Durchführung von Handels- und Consumer-Promotions – eine „Komplettbetreuung“ perfekt aus einer Hand, koordiniert und umgesetzt unter zusätzlicher Einbindung weiterer Spezialisten in anderen Fachgebieten. „Bei Produktinnovationen“, warnt die Marketingfrau vor Betriebsblindheit, „ist es immer wichtig, auch über den Tellerrand zu schauen!“ In diesem Sinne kann ein Externer oft eine sehr wesentliche Rolle für das Unternehmen spielen – nicht nur, wenn es um Launches geht, sondern beispielsweise auch bei Produkt-Neugestaltungen oder Marken-Relaunches. Erklärtes Ziel von Mag. Bauer ist es dabei, „aus ‚schlummernden‘ Produkten oder Betrieben, in denen viel Potential steckt, alles rauszuholen und sie am Markt zu etablieren.“

Nähere Informationen und das gesamte Leistungsspektrum des Unternehmens finden Interessierte unter [www.marketing-management.at](http://www.marketing-management.at).

