

“BE VISIBLE BEFORE THE OPPORTUNITY ARISES.”

REALITÄTSCHECK

Je höher die angestrebte „Flughöhe“, desto weniger reichen Qualifikation, Erfahrung, klassische Bewerbungs- oder Angebotswege und das eigene Netzwerk allein aus. Entscheidend ist, dass Investoren, Eigentümer, Auftraggeber für Interim- und Consulting-Mandate, Aufsichtsgremien, Beiräte und relevante Entscheider Ihr Potenzial kennen, bevor konkrete Bedarfe sichtbar werden.

1 | Der sichtbare Markt ist begrenzt

Ausschreibungen, Headhunter, Interim-Provider, Consulting-Plattformen, Executive-Berater und das eigene Netzwerk erschließen nur einen Teil des Marktes.

2 | Chancen entstehen früh

Top-Positionen, Mandate, Projekte, Aufsichtsrats- und Beiratsrollen sowie Beteiligungsoptionen werden oft intern vorbereitet und vorentschieden, bevor sie offiziell sichtbar werden.

3 | Sichtbarkeit und Wahrnehmung entscheiden

Relevant ist die „geistige Listung“ bei den relevanten Entscheidern – nicht erst dann, wenn eine Position, ein Mandat oder ein Auftrag bereits kommuniziert wird.

PR bedeutet hier keine öffentliche Jobsuche oder Mandatsakquise. Es geht um gezielte Sichtbarkeit Ihrer Person, Expertise und Ihres Potenzials bei klar definierten Entscheidern und Multiplikatoren.

Relevant Reach

Wenige, aber relevante Zielpersonen

Management Attention

Wahrnehmung dort, wo Entscheidungen maßgeblich getroffen werden

Thought Leadership

Themenführerschaft mit strategischer Wirkung

ERFOLGSPRINZIP | AUS EXPERTISE WIRD MANAGEMENT ATTENTION

Kampagnenlogik: von der strategischen Positionierung zur sichtbaren Resonanz

Aus aktuellen Executive Topics entsteht multimedialer Value Content. Kontinuierlich eingesetzt, wird daraus eine strategische Positionierung bei Entscheidern, Investoren, Medien, Veranstaltern und Multiplikatoren.

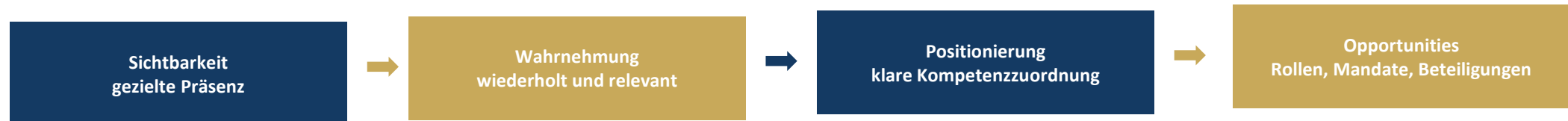
KAMPAGNENLOGIK



FORMATE & KANÄLE

Fachbeiträge	Interviews	Keynotes / Round Tables	Social Media / Video	Buchprojekt
Positionierung über belastbare Inhalte	Vertrauen durch fachliche Präsenz	Relevanz im direkten Dialog	Kontinuität, Sichtbarkeit und Reichweite bei der Zielgruppe	Expertenstatus mit substanzieller Tiefe

WIRKMECHANIK | VON SICHTBARKEIT ZU OPPORTUNITIES



Ergebnis: nicht bloße Reichweite, sondern wahrnehmbare Relevanz bei den Personen, die Chancen initiieren, vergeben oder maßgeblich beeinflussen können.

STRATEGISCHE ZIELFELDER & NÄCHSTER SCHRITT

Wofür die Kampagne wirken kann – und wie die Umsetzung startet

WELCHE CHANCEN ERGEBEN SICH DURCH DIE KAMPAGNE

- Management Attention für die nächste Executive-Position
- Mandate als Executive Interim Manager oder Consultant
- Aufsichtsrats-, Beirats- und Advisory-Rollen
- Tätige Beteiligungen sowie Partner- oder Gesellschafterrollen
- Keynote-Speaker und Themenexperte
- Fachbeiträge, Interviews und journalistische Formate
- Vorbereitung und Vermarktung eines Buchprojekts
- Eigener Expertenkanal auf relevanten Social-Media-Plattformen
- Wahrnehmung bei Investoren und Finanzierern für Investments

WIE DIE UMSETZUNG STARTET

- Strategie, Ziele, Zielländer und Zielgruppen definieren
- Positionierung und Executive Narrative schärfen
- Executive Topics und Value Content entwickeln
- Relevante Medien, Events und Ansprechpartner recherchieren
- Campaign Calendar und Prioritäten festlegen
- PR-Maßnahmen gezielt initiieren und nachverfolgen
- Resonanz und Opportunities monitoren und laufend anpassen
- Zeitlich und international flexible Skalierung der Kampagne
- Optional: Kombination mit einem Executive Placement Programm

ZANGENSTRATEGIE MIT PLACEMENT-PROGRAMMEN



Interesse? individuelles Campaign Proposal nach einem vertraulichen Strategiegeläch.