



Projektlösungen aus einer Hand

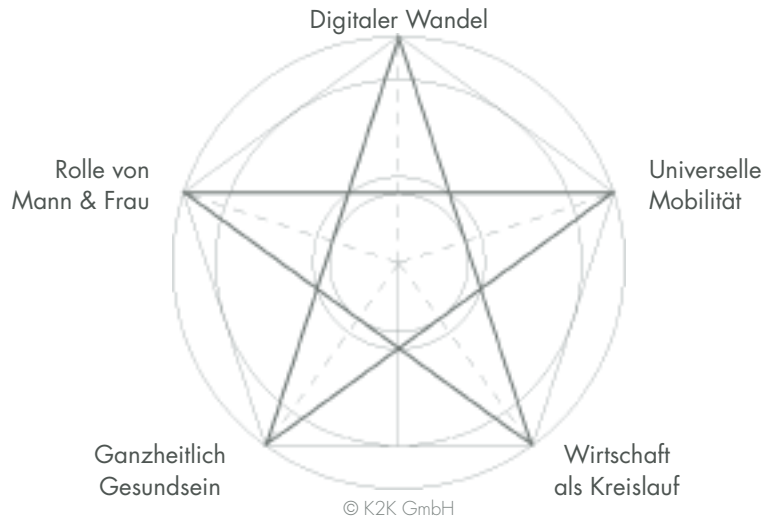
Werte- und Markenstrategie | Angebotsentwicklung | Pilotprojekte

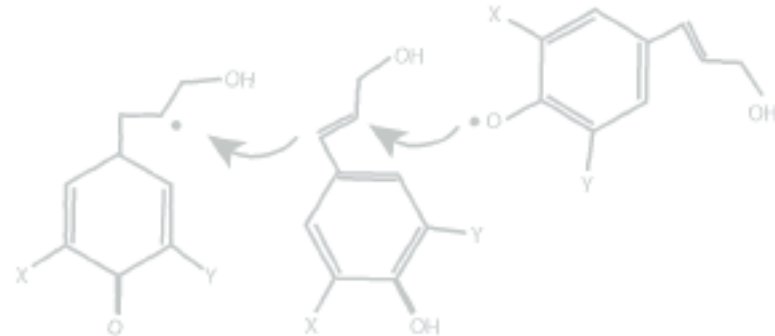
Was bewegt die Zielgruppen in Zeiten des Wandels?

Perspektivwechsel

Wir von K2K lieben den Wandel. Er verlangt Logik und den Wechsel von Perspektiven. Beides ist unser Metier: Was bewegt Kunden und Mitarbeiter? Was bewegt insbesondere anspruchsvolle Zielgruppen und Meinungsmultiplikatoren, die Leistungen kritisch hinterfragen? Welchen Einfluss haben Rahmenfaktoren? Mit welchen Angeboten und Maßnahmen sind die wichtigen Zielgruppen zu erreichen?

Eine der großen Herausforderungen unserer Zeit ist es, dass sich nicht nur ein oder zwei Faktoren ändern, sondern dass wir einer komplexen Vernetzung verschiedener Faktoren gegenüber stehen. Da hilft ein Partner, der das Agieren in einem komplexen Umfeld gewohnt ist und die Dinge "einfach" auf den Boden bringt.





Klare Verantwortung. Klare Ergebnisse.

Ihr Auftrag an uns

Kluge Reden helfen nicht weiter. Es braucht jemand, der die Dinge tut und Verantwortung übernimmt. Unsere Prinzipien dafür sind Weitsicht, Dynamik und Präzision. Mit Weitsicht meinen wir: Strategisches Denken und Konsequenz im Handeln. Mit Dynamik meinen wir: Einstellen auf täglich wechselnde Anforderungen. Mit Präzision meinen wir: Konzentration auf die Erfolgsfaktoren "en detail".

Wir bieten Ihnen an:

Analyse & Management

Tun statt Reden: Zieldefinition und Analyse anhand unseres K2K-Modells. Individuelle Workshop-Formate. Strukturen und Prozesse. Interne Meinungsbildung. Machbarkeitsstudien & Szenarien. Verantwortliches Management im Handlungskorridor.

Operations

Gesamtprojektführung. Produkt- & Markenmanagement. Vertriebs- und Kommunikationskonzepte. Konkrete Umsetzung bis hin zum Werbemittel (online & offline; B2B & B2C). Projektcontrolling und Finanzen.

Task Force

Zusammenstellen eines interdisziplinären Teams aus K2K-Experten, unternehmensinternen Kräften und Dienstleistern – passend zum Know-How-Profil. Wer übernimmt was, wie, wann?

Abrechnung nach Aufwand entsprechend der jeweils gültigen Stundensätze.



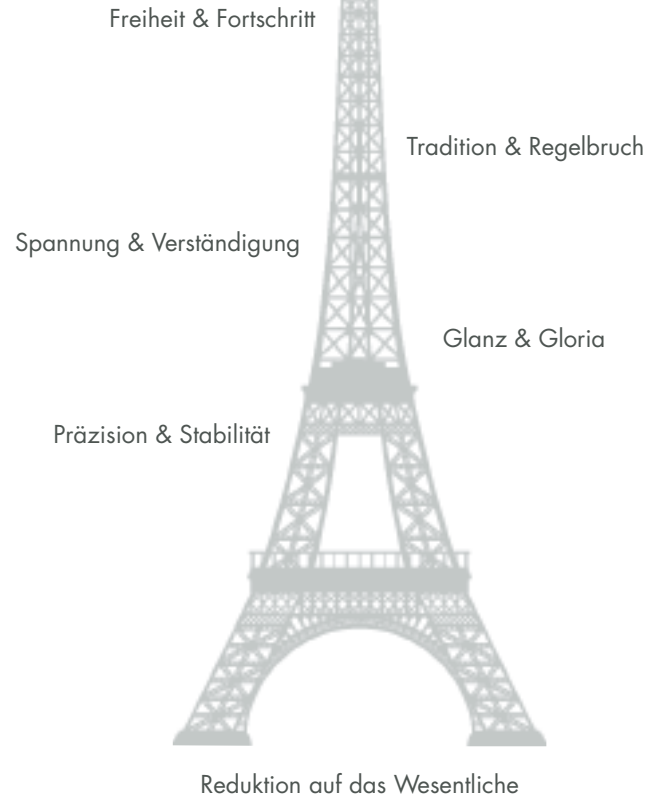
Der Eiffelturm von morgen

Die Inspiration

Jede Generation hat ihre Herausforderungen. Ob industrielle oder digitale Revolution – Vorbilder und praktisches Erleben spielen eine entscheidende Rolle, um Wandel voranzutreiben und komplexe Veränderung verständlich zu machen.

Der Eiffelturm ist unser Leuchtturm für Aufbruchstimmung und Reduktion auf das Wesentliche. Das ist der Geist, in dem wir die Chancen der Zukunft erkennen und nutzen werden.

Auf dieser Basis entwickeln wir tragfähige Lösungen für Aufgaben im strategischen und operativen Marketing sowie in der Entwicklung von Produkten, Dienstleistungen und Standorten.



1. Design wird in der Markenpolitik weit überschätzt: Es geht um praktische Anwendbarkeit und Wiedererkennung, nicht um ein Kunstwerk.

2. Marken haben primär eine Orientierungs- und Verortungsaufgabe. Das gilt insbesondere für Standortmarketing.

3. Marken brauchen eine radikale Orientierung an der Perspektive der Zielgruppen. Das fällt in der Praxis oft schwer.

4. Markenpraxis verlangt ganzheitliches Denken von der Strategie bis zur operativen Umsetzung.

5. Marken stehen für einen geliebten Wertekodex und liefern ihren Zielgruppen Mehrwert.

6. Marke ist keine Aufgabe der Vermarktung, sondern der Unternehmens- und Angebotspolitik.

7. Geschichten, Symbole und lebendige Bilder machen Marken "verkaufbar".

8. Marken haben Stabilitätsfunktion. Wer weiß, wo er fest steht, bewältigt Veränderung gelassen und entwickelt von da aus zukunftsgerichtete Geschäftsmodelle.



K2K ist eine Netzwerk-Organisation, die auf fundierte Erfahrung setzt. Nachfolgend ein Ausblick auf das Spektrum unserer Fachleute, das wir je nach Projekt und Bedarf um zusätzliche Experten erweitern. Wir stellen unsere Teams passend zur Aufgabe individuell zusammen.

A black and white portrait of Kornelia Kneissl, a woman with dark hair, smiling. The portrait is framed by a white triangle pointing upwards.

Kornelia Kneissl, Managing Partner.

20 Jahre Erfahrung im Management in einem komplexen Umfeld. Fokus im Change Management. Gründung von K2K im Jahr 2004. Tätigkeit in verschiedenen Großunternehmen (TUI AG, Deutsche Bahn AG), u.a. in der Unternehmensstrategie sowie als Leiterin Corporate Communications. Zuvor Stationen in der Unternehmensberatung sowie als Journalistin.

Studium von Betriebswirtschaft und Kommunikationsmanagement in München, Paris, Lugano und Los Angeles.

Motto: Simplify complexity!

A black and white portrait of Barbara Meyer, a woman with blonde hair, smiling. The portrait is framed by a white triangle pointing upwards.

Barbara Meyer, Partner.

Barbara Meyer arbeitet seit über 20 Jahren an der Schnittstelle zwischen Konzeption und Umsetzung. Schwerpunkt im Finanzdienstleistungssektor (Retail und Private Equity) in Europa und USA. Aktiver Investor und Aufsichtsrat in mehreren Start-ups. Stationen u. a. Partner bei L.E.K. Consulting in München, Gründungspartner bei Mitchell Madison Group in Frankfurt und New York, Partner bei Marakon Associates in London, Partner bei Stern Stewart in München sowie Chief of Staff für Henri de Castries bei der AXA Group in Paris. Barbara Meyer hat an der European Business School BWL studiert und einen Abschluss als Master of Business Administration des IMD, Lausanne.



Michael Lux, Partner.

Servicetechnologie ist der Schlüssel zu den Märkten des 21. Jahrhunderts. Michael Lux ist Unternehmer im Bereich von Reservierungs- und Informationssystemen und denkt als Visionär über den Tellerrand hinaus. Mit einer Spezialisierung auf IT-Schnittstellen baut er die Brücke zwischen Konzeption und technischer Machbarkeit in einer digitalisierten Welt. Die wesentlichen Stellschrauben dabei: Prozesse einfacher machen und Wissen in dem Moment zur Verfügung stellen, in dem der Nutzer es benötigt.

Annette Kissing, Partner.

Kommunikationspolitik funktioniert nicht als isolierte Disziplin, sondern im Zusammenspiel mit Produktmanagement und Vertrieb. Mit diesem Credo arbeitet Annette Kissing seit vielen Jahren in der Dienstleistungsindustrie, unter anderem in Managementfunktionen bei Designhotels AG und der TUI-Geschäftsreisetochter BCD Travel. Schwerpunkt sind global vernetzte Projekte – von New York über Shanghai, Barcelona bis London. Nach einer Ausbildung in der Hotellerie, Studium der Kommunikationswissenschaften und Psychologie in Deutschland und USA.



Julia zur Weihen, Partner.

Fachfrau für Gesundheitsmanagement. Über 18 Jahre Erfahrung im Tourismus und zwölf Jahre Management und Entwicklung von spezialisierten Gesundheitsangeboten, u.a. in enger Kooperation mit Partnern in den arabischen Märkten. Umfangreiche Expertise im Umbau und Neuaufbau von Geschäftsmodellen. Neun Jahre als Geschäftsführerin im Bereich Gesundheitswirtschaft, Consulting, Management und Reiseveranstaltung. Gründung eines eigenen Gesundheitsreiseveranstalter. Leitende Tätigkeit in verschiedenen Groß- und mittelständischen Unternehmen (TUI, Deutsche Bank, Damp Holding, GeBeCo). Studium der Kommunikationswissenschaft.

Claudia Babl, Partner.

Als strategischer Partner für Eventorganisation, Medienarbeit, Technik und Logistik hat Claudia Babl langjährige Erfahrung in Management von Veranstaltungen, u.a. in der Automobil- und Reiseindustrie. Mit ihrer Firma Steadystick GmbH Erfindung und Vermarktung eines mobilen Kamerastativs. Spezialist für professionelle Filmproduktion und szenisch gestaltete Events. Umfangreiche Erfahrung in allen bildgesteuerten Medien sowie im Bereich Social Media. Studium in Ethnologie und interkultureller Kommunikation. Maßstab: „Lokal handeln, global denken“ in der Praxis erlebbar machen!





K2K GmbH

- | Werte- und Markenstrategie
- | Angebotsentwicklung
- | Pilotprojekte

Geschäftsführung: Kornelia Kneissl
Händelstrasse 1 | D-81675 München
Tel.: (+49) 89 98 24 79 38
Email: post@k2k-services.de
www.k2k-services.de

Schwerpunkte

- | Interimsmanagement
- | Stakeholder-Management
- | Regionalentwicklung

Mobilität & Tourismus
Medizin & Gesundheitswirtschaft
Versicherungswirtschaft
Energie & Technische Leistungen
Konsumgüter für anspruchsvolle Zielgruppen