

Humarithm im Marketing



Europäisches Institut
für angewandtes
Kundenmanagement

Introducing a key neologism: 'humarithm'

Mystery Imagination Emotions

Intuition **ETHICS** Creativity Humor

Mistakes Randomness Empathy

Values Synthesis Believes

**Die persönliche Beziehung
zu einem fühlenden Individuum
ist immer noch stärker
als alles andere.**

Was den Menschen ausmacht

Persönlichkeit
Individualität
Originalität
Authentizität

Menschlichkeit
Human Touch
Soziabilität
Resonanzfähigkeit

Stimmungen
Emotionalität
Freundlichkeit
Empathie

Charisma
Ausstrahlung
Geheimnis
Mystik

Einstellung
Überzeugung
Glauben
Wertesystem

Intelligenz
Weisheit
Hausverstand
Intuition

**Es geht nichts über das Original
im Direktkontakt: den Menschen.**



Der Mensch macht den Unterschied

Was eine Marke ausmacht

**Persönlichkeit
Einzigartigkeit
Authentizität**

**Transparenz
Human Touch
Soziabilität
Resonanzfähigkeit**

**Sympathie
Emotionalität
Beliebtheit**

**Kraft
Aura
Mystik**

**Identifizierungs-
potential
Vertrauensbasis
Wertesystem**

**Bekanntheit
Attraktivität
Mehrwert / Nutzen**

**Das Einzige,
was im Leben zählt,
sind die Beziehungen
zu Menschen**

Harvard-Studie, 1938 - heute

Menschen haben Sehnsüchte

Vertrauen
Wahrnehmung
Wertschätzung
Zuwendung
Berührung
positiven
Verstärkern

Sehnsucht nach

Emotionalität
Atmosphäre
Freundlichkeit
Echtheit
Verständnis
Mitgefühl

Sehnsucht nach

Kommunikation
Verständnis
Abwechslung
Überraschung

Sehnsucht nach

**In erster Linie vertrauen
die Menschen
(hinter den Kunden)
den Menschen
(in den Unternehmen)**

Was ist nachhaltiger?



ein guter Freund
empfiehlt Ihnen ein Hotel
die Freundin weiß,
welche Musik Sie mögen
Ihr Sohn gibt Ihnen Tipps
Wow-Effekte unter Ihren
Gästen in Ihrer Küche



Booking.com
empfiehlt Ihnen ein Hotel
Amazon weiß,
welche Musik Sie mögen
Apple gibt Ihnen Tipps
Likes für „Foodporn“
auf Facebook

Was ist nachhaltiger?



Sonnenaufgang auf dem Berg Pilatus (MICE-Event in Luzern)

Herzlichkeit (Letzter Eindruck)

Sie lesen Ihrer kleinen Tochter ein Buch vor



Life Communication-“Big Bang“ in der BMW-Welt
Perfekter Empfang (Erster Eindruck)

Sie schauen mit Ihrer Tochter ein Video auf dem Tablet an

Was ist nachhaltiger?



Die wahre Geschichte in
der Marken-Werbung

Fotos & Videos
von Nutzern auf der
Corporate Website

Ein gutes
Verkaufsgespräch mit
einem sympathischen
Menschen



Der Hammer-Spot mit
ganz vielen Effekten

Texte & Visualisierungen
des Unternehmens auf
der Homepage

Der Verkaufsprozess über
einen Chat Bot am
Telefon

Direktmarketing und Marketingautomatisierung haben nur eine Ersatzfunktion: Sie erzeugen keine so hohe Emotionalisierung der Beziehung zwischen Kunde und Anbieter.

Sie interessieren sich
für mehr „Human Touch“
in Zeiten der digitalen Transformation
in Ihrem Unternehmen?

Dann nehmen Sie
unter info@eifk.de
ganz unverbindlich
Kontakt mit uns auf!

