Brand-Case

VOLKSWAGEN
FINANCIAL SERVICES
THE KEY TO MOBILITY

x gruebbel ing.

Die Herausforderung:

Wie bindet man eine Finance-Marke an die größte Automarke der Welt?

Wie sichern wir den erfolgreichen Sales-Auftritt der Marke?

Wie schaffen wir es, Volkswagen Financial Services als „Unterstützer des Autos“ – optimal zu positionieren?

Lösung:

1. Corporate Design mit Performance
2. Repositionierung & Anpassung an die Consumer-Marke
3. Markenstrategie mit optimiertem Sales-Auftritt
4. Umsetzung im B2B- und B2C-Markt

Benötigte Services:

Markenstrategie

Markenpositionierung

Corporate Design & digital-analoge Umsetzung

Markenszenario-Gestaltung

Prozessplanung/-management

Repositionierung

Anpassung der Finance-Marke & ihrer Zielgruppeansprache an die Consumer-Marke

Sicherstellen das Zielgruppenbedürfnisse erfüllt werden.
Klare Ansprachen der Zielgruppen & Positionierung der Finance-Marke als Unterstützer des Autos.

VOLKSWAGEN GROUP

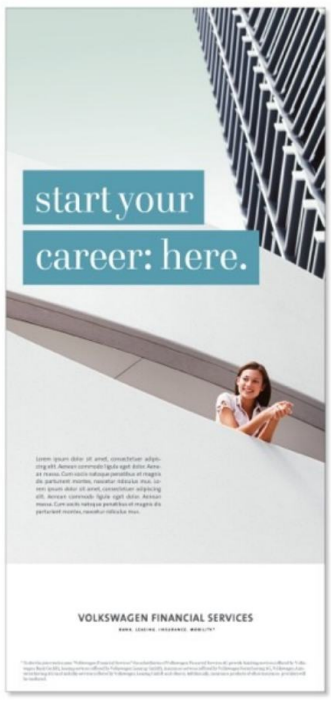
Markenstrategie

Welchen Sales-Auftritt kann eine Unternehmensmarke leisten?

Die Konzernmarke Volkswagen Financial Services (VWFS) versteht sich als „Unterstützer des Autos“ für das Unternehmen.
Mit ihrem Dienstleistungsangebot unterstützt VWFS den Autokauf, bietet Leasing, Fleet Management sowie Versicherungsschutz und garantiert so auch die Bonität des Unternehmens.

Erweiterung Corporate Design

Transformation des Corporate Designs in den B2C-Sektor ohne den Wiedererkennungswert im B2B-Stammgeschäft zu verlieren:



Brand Strategy | Brand Design
Brand Communication | Brand Management

gruebbel ing.

presenting intelligence,
not recommendations

gruebbel ing. - Copyright 2024