

# DIE 10 GOLDENEN MARKETINGREGELN

## CUSTOMER



### REGEL 1

Unsere Kundinnen und Kunden stehen im Mittelpunkt bei allem, was wir tun.

Wir sprechen ihre Sprache und kommunizieren und handeln nach ihren Bedürfnissen.



### REGEL 2

Das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen ist uns wichtig, daher agieren wir transparent und nachvollziehbar.



### REGEL 3

Unsere Kundinnen und Kunden können sich hundertprozentig auf uns verlassen.

Wir übernehmen Verantwortung, handeln verbindlich und halten uns an Absprachen.

## GROWTH



### REGEL 4

CGM positioniert sich als verlässlicher Partner entlang der gesamten Patientenreise.

Dafür schaffen wir auf Basis der CGM-Werte und -Richtlinien eine einheitliche, starke Marke und verlieren so nie den „blauen Faden“.



### REGEL 5

Wir steigern die Qualität der Kundenkommunikation, indem wir auf Basis von Daten und Marktbeobachtungen einen messbaren USP für unsere Kundinnen und Kunden aufzeigen.



### REGEL 6

Wir kreieren für CGM einzigartige Kommunikationsmaßnahmen, indem wir Synergieeffekte nutzen und gleichzeitig ziel- und ergebnisorientiert arbeiten.

## MINDSET



### REGEL 7

Wir liefern professionelle und qualitativ hochwertige Ergebnisse, denn wir arbeiten mit größter Sorgfalt und Gewissenhaftigkeit.



### REGEL 8

Wir feiern Erfolge, denn wir lieben, was wir tun und bleiben immer neugierig.



### REGEL 9

Wir möchten als Partner geschätzt werden, daher begegnen wir jeder Kollegin und jedem Kollegen mit Respekt und denken und handeln abteilungsübergreifend.



### REGEL 10

Wir inspirieren unsere Kundinnen und Kunden sowie Kolleginnen und Kollegen, indem wir kreative, nachhaltige und wertschöpfende Inhalte schaffen.