

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.