

Praxisbeispiel Digitalisierung

Titel:	Digitale und Analoge Besucherinformation
Art:	Beratung, Entwicklung, Planung, Umsetzung
Auftraggeber/in:	BOGE Elastmetall
Dauer:	Beginn: März 2016 Ende: September 2016
Ausgangssituation / Problembeschreibung:	Headquarter hat keinen adäquaten Welcome-Bereich für Kunden und Besuche. Zwei Sofas und eine Vitrine war nicht zeitgemäß um Kunden wie Porsche, VW, BMW, MAN, etc. zu empfangen.
Gesamtziel:	Auffrischen und Modernisieren des Welcome-Bereiches. Die bewusst gesteuerte Wartezeit nutzen um über Unternehmen, Produkt und Nachhaltigkeit zu informieren. Gesunder Mix zwischen Digitaler und Analog.
Beschreibung:	Konzeptionsgespräch, Briefing, Konzept und Umsetzung zugleich. Innovative Produkte, analoge und zeitgleich lebendige Produktpräsentation mit klassisches und modernen, digitalen Medien zu vereinen. Wer ist, was macht, welche Werte und Historie hat BOGE (damals und heute)? Möglichkeiten der Kurzbesprechung, Rückzugsorte mit dem 'besonderen' Flair.
Vision:	Jeder soll sich wiederfinden und "abgeholt" werden. Zielgruppe: die BOGE-Mitarbeiter und zukünftige MA von BOGE, Besucher und Kunden aus Industrie, Handel und Politik. Der Techniker und Konstrukteur, der Kaufmann sowie die Schulklasse, ein breites Publikum soll angesprochen werden. Produkte und mediale Inhalte sollen schnell je Zielgruppe getauscht werden (können). Der Gast soll sich persönlich angesprochen fühlen.
Budget und Finanzierung:	(inkl.Konzeptions, Planungsphasen, technischer Produkte (Hardware) und Einrichtungsgegenstände.
Weitere Informationen / Ansprechpartner/in:	Ulrich Berns, Vertriebsleiter der Peter Kenkel GmbH Peter Kenkel, Geschäftsführer der Peter Kenkel GmbH