



Gregor Jasch

Gregor Jasch, Gründer, Unternehmer, Geschäftsführer und Mitglied des Vorstandes mehrerer Werbeagenturen, verfügt über langjährige und profunde Expertise in der strategischen Markenführung sowie in der Beratung des strategischen Marketings. Er startete seinen Karriereweg mit seiner Marketingagentur. Zu seinen ersten Kunden zählte Apple und weitere namhafte Kunden folgten, wie zum Beispiel Harman/AKG Acoustics (Wien/Los Angeles/global), Eaton Industries, Hoerbiger Ventiltechnik, Kuehne & Nagel, Plasser & Theurer sowie Welser Profile u. v. m. Gregor Jasch ist Sparringspartner auf Geschäftsführer- und Vorstandsebene in Europa, Asien und den USA. Seine Arbeiten wurden mehrfach international ausgezeichnet und er gehört zu den Top Experten seiner Branche. In Beratungen, Seminaren und Vorträgen begeistert er regelmäßig seine Teilnehmer mit einem Feuerwerk an Inspirationen, vielen Tipps und sofort verwertbaren Tricks aus der Praxis.

„Lassen Sie den Einfall über den Zufall bestimmen und nicht umgekehrt!“

Themen

> „Die Creative Effectiveness Methode“ – How to catch the BIG Idea?

- Wie Sie mit Creative Effectiveness Ihr volles Kreativitäts-Potenzial entfalten
- Wie mit System der Einfall über den Zufall gewinnt
- Wie Sie Inhouse großartige Kommunikationsideen entwickeln und mit externen Agenturen besser zusammenarbeiten
- Wie Sie anhand der Creative Effectiveness Merkmale die Wirkungskraft Ihrer Ideen bewerten und Entscheidungen fällen

> Brot & Spiele – Mit Gamefication & Storybranding einzigartige Gästeelebnisse inszenieren

- Wie Sie mit einer authentischen Geschichte unverwechselbare Markenerlebnisse schaffen
- Wie Sie Ihre Rohdiamanten finden und daraus ein individuelles Marken-Story-Konzept entwickeln
- Wie mit emotionalen Gästeelebnissen Ihre Kunden zu begeisterten Markenbotschaftern werden

> StorySelling – Selling by Storytelling für Hidden Champions

- Wie Sie mit dem Einsatz von Storytelling-Videos in drei Minuten Vertrauen und Unverwechselbarkeit schaffen
- Wie Sie gemeinsam Ihre Kernbotschaft definieren
- Wie Sie Ihren Vertrieb mit Storytelling optimieren, emotionalisieren und standardisierte Markenbotschaften international kommunizieren

Zahlen, Daten & Fakten

„Wir entschieden uns für Gregor Jasch, da wir einen neuen, besonders emotionalen Unternehmensfilm benötigten, der den Standard im B2B-Storytelling setzt. Der Ideenentwicklungsprozess, die Vorbereitung, das Storybook sowie die Auswahl der Schauspieler waren fantastisch. Wir bekamen weit mehr als wir ursprünglich erwarteten – und das spricht für sich selbst.“

Gunther Machu, HOERBIGER Ventiltechnik

„I found Gregor’s article about Story hotel on LinkedIn and I found it very inspiring. We have the ruins of a Roman Amphitheater preserved and exposed at the lobby of Arena di Serdica Hotel in Sofia. I saw a great opportunity to implement his ideas and to make the stay of our guests even more attractive and to involve better our employees to be proud of what we have. Gregor helped me, my manager’s team and our PR department to start thinking in a new and inspiring way about the treasure that we have. Thank you, Gregor!“

Margarita Tsolova, Hospitality Consultant at KEY2PROPERTY MANAGEMENT Ltd.

www.speakers-excellence.com

Engagement

Impulsvortrag
Interview / Business-Talk
Honorargruppe
Vortragssprachen



Standort



Marke & Medien



Das Creative Effectiveness Kochbuch