

ERWARTUNGEN, HOFFNUNGEN & REALITÄT IN DER ZUSAMMENARBEIT ZWISCHEN AGENTUREN UND AUFTRAGGEBER/INNEN



Eine Befragung unter AuftraggeberInnen und Agenturen
in Zusammenarbeit mit der WKO Wien und dem MCÖ / AMC im Oktober 2022



WAS ERWARTEN SIE SICH VON EINER BERATENDEN WERBE- UND KOMMUNIKATIONSAGENTUR IN DER ZUSAMMENARBEIT - UND UMGEKEHRT WELCHE FRAGEN WURDEN GESTELLT?

Allgemeines Marketing Know-how

Bereitschaft Erfolge gemeinsam zu feiern

Bereitschaft sich über den üblichen werblichen Bereich hinaus
als Inputgeber zu engagieren

Betreuungsteams mit Senior Level Mitarbeitern und Jungen
mit unkonventionellen Ideen

Die Chemie in der zwischenmenschlichen Zusammenarbeit

Digital Know-how

Einbindung und Verwendung von Projektmanagement Tools

Einforderung von exakten Briefings

Einhaltung von Terminen und Timings

Faire Forderungen nach Abschlagszahlungen bei Pitches

Gibt mir proaktiv Feedback über die Wirkung von Maßnahmen

Gute Erreichbarkeit und schnelle Rückantworten
(zumindest innerhalb eines halben Tages)

Kaufmännisches Verständnis

Know-how zu Ausschreibungsmodalitäten

Kontinuität von Betreuungspersonen/Teams

Kostenbewusstsein & Einhaltung von Budgetrahmen

Kreativität und innovative Ideen

Marktforschungs Know-how

Marktkonforme Preisstruktur

Mediaeinsatz Know-how

Mein Gegenüber soll mich challengen & Ideen sowie Ansätze hinterfragen

Nur eine Ansprechperson

Offene, transparente & respektvolle Kommunikation auf Augenhöhe

Stetige Weiterbildungsmaßnahmen der Agentur um
Mitarbeiter:innen am neuesten Stand zu halten

Strategieverständnis und Konzeption

Verfügbarkeit auch am Wochenende während
der Implementierung einer neuen Kampagn

Versorgt mich mit Informationen über neue Trends und Innovationen

Verständnis der Agentur für meine Branche & mein Business Modell

Verständnis für die Aufgabenstellung

Verständnis für meine Zielgruppe

**TOP
10**

WAS SICH DIE AUFTRAGGEBER ERWARTEN, WAS DIE AGENTUREN

AGENTUREN VON AUFTRAGGEBERN

1,23 Respektvoller, freundlicher Umgang

1,34 Faire Honorargestaltung nach
zumindest marktüblichen Preisen

1,45 Dass die Chemie in der zwischen-
menschlichen Zusammenarbeit passt

1,47 Bezahlung der Forderungen
regelmäßig und in vereinbarter Frist

1,51 Ein exaktes Briefing

1,51 Dass die Agentur als Partner auf Augenhöhe
& nicht als Lieferant gesehen wird

1,55 Klarheit in der Strategie beim Kunden

1,59 Feedback über Wirkung von
kommunikativen Maßnahmen

1,66 Offene Kostenkommunikation
und Transparenz

1,67 Beahlt in der Pitchphase
eine Abschlagszahlung

AUFTRAGGEBER VON AGENTUREN

1,10 Strategieverständnis & Konzeptionsarbeit

1,19 Kreativität & innovative Ideen

1,24 Einhaltung von Terminen & Timings

1,26 Verständnis für meine Zielgruppe

1,29 Offene, transparente & respektvolle
Kommunikation auf Augenhöhe

1,32 Verständnis für die Aufgabenstellung

1,39 Digital Know-how

1,44 Allgemeines Marketing Know-how

1,45 Verständnis der Agentur für meine
Branche und mein Business Modell

1,55 Gute Erreichbarkeit & schnelle Rückantworten
(zumindest innerhalb eines halben Tages)

TOP
10

AUFTRAGGEBER AN AGENTUREN: ERWARTUNGSHALTUNG VERSUS BEWERTUNG

DIE GRÖSSTEN ABWEICHUNGEN



TOP
10

AGENTUREN: ERWARTUNGEN VERSUS BEWERTUNG VON AUFTRAGGEBERN

DIE GRÖSSTEN DIFFERENZEN

