

### **ranz, eine praktische Gelegenheit**

Guten Tag. Sie möchten bei uns ein Praktikum machen? Toll, das ist schon mal ein guter Anfang.

Was wir bieten ist nicht viel – aber trotzdem mehr. Als kleine Agentur gibts bei uns statt Alibiübungen und Fulltime-Betreuung konkrete Projekte, die Sie selbständig und mit unserer Mithilfe realisieren können.

Damit Sie sehen, wovon wir schreiben, stellen wir Ihnen zur Bewerbung drei Briefings zusammen. Senden Sie uns Ihre Ideen dazu und die vollständigen Angaben zu Ihrer Person und Ausbildung.

Wir freuen uns darauf, Sie kennen zu lernen. Schön, wenn sich unsere Vorstellungen treffen.

Mit freundlichem Gruss

Daniel Ranz, ein Creative Director

Übrigens, für das Briefing möchten wir lieber mit «Du» weiter fahren, einverstanden? Praxisbezogen eben.

**Eine Regel ohne Ausnahme**

Ob Gestalten, Texten oder Beraten – finde heraus, was dir am besten liegt. Lass deinen Ideen einfach freien Lauf. Auch die Form wählst du selbst: ob handgeschrieben oder fertige Layouts ist uns nicht so wichtig. Was zählt ist die Idee.

### **1. Augen auf, es gibt was zu hören.**

Stell dir einen Kunden aus der Musikbranche vor. Egal ob klassisches Orchester, Elektropopduo oder Open Air Festival. Entwirf ein schönes Plakat, texte einen kultigen Claim oder überleg dir mit welchen Massnahmen die Bekanntheit der Musiker gesteigert werden kann.

Kleiner Dämpfer: Du darfst nicht mehr als 20'000.– Franken vergeigen.

## **2. Gib den Kunden was zum anbeissen.**

Austauschbare Produkte – so genannte Me-too-Produkte – brauchen einen einzigartigen, eigenständigen Werbeauftritt. Jede Marke ist nur so stark wie die Welt, die ihr die Werbung erschafft. Erfinde etwas für eine Zahnpasta, das sich von allen anderen Zahnpasten unterscheidet: einen Slogan, ein Schlüsselbild oder ein Werbekonzept. Vielleicht zauberst du mit deiner Idee das legendäre Pepsodent-Lächeln auf unser Gesicht.

Kleine Auffrischung: Rühr mit der grossen Budgetkelle an!

### **3. Zu letzt noch: Immer erst vor der eigenen Türe wischen!**

Wir selbst sind als Agentur auch eine Marke. Wir sollten unser Image so pflegen wie das unserer Kunden. Und wir sollten unseren Markt kennen und uns gut verkaufen. Was tust du, um dies zu erreichen? Wähle einen Bereich aus: A) Wie können wir unseren Markt besser kennen lernen? B) Wie polieren wir unser Image auf? C) Wie verkaufen wir uns am besten d.h., wie akquirieren wir am besten neue Kunden?

Kleine Selbstkasteiung: Es darf fast nix kosten!