



20. Oktober 2026

Mailing

Kreative Leitidee

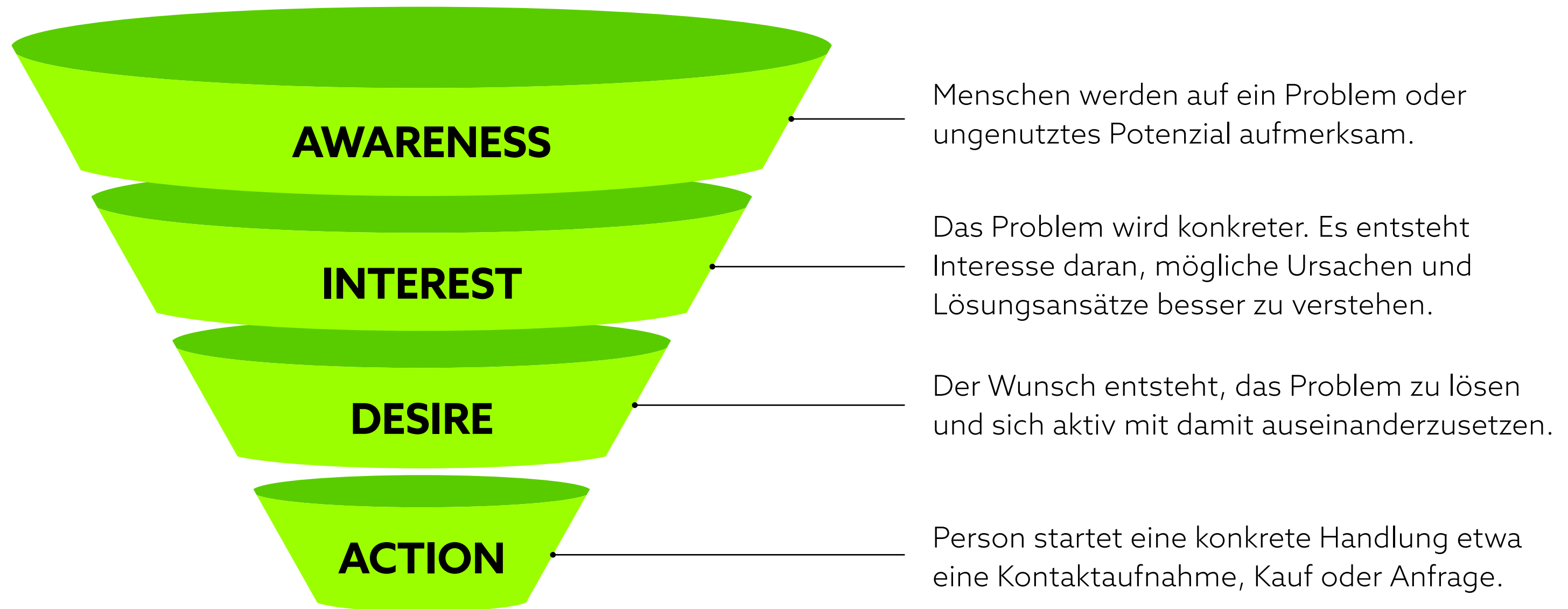
Entscheider werden täglich mit rationalen Argumenten und klassischen Verkaufsbotschaften konfrontiert. Um aus dieser Masse herauszustechen, braucht es einen unerwarteten Einstieg.

Die Beauty-Metapher nutzt eine universell verständliche Erfahrung: Jeder kennt den Moment, sich selbst im Spiegel zu beurteilen. Übertragen auf Unternehmen entsteht so eine charmante, leicht provokative Selbstreflexion über Marke, Auftritt und digitale Entwicklung.

Der humorvolle Zugang senkt die Abwehrhaltung gegenüber Werbung, macht komplexe Themen zugänglicher und sorgt dafür, dass die Kampagne im Gedächtnis bleibt.

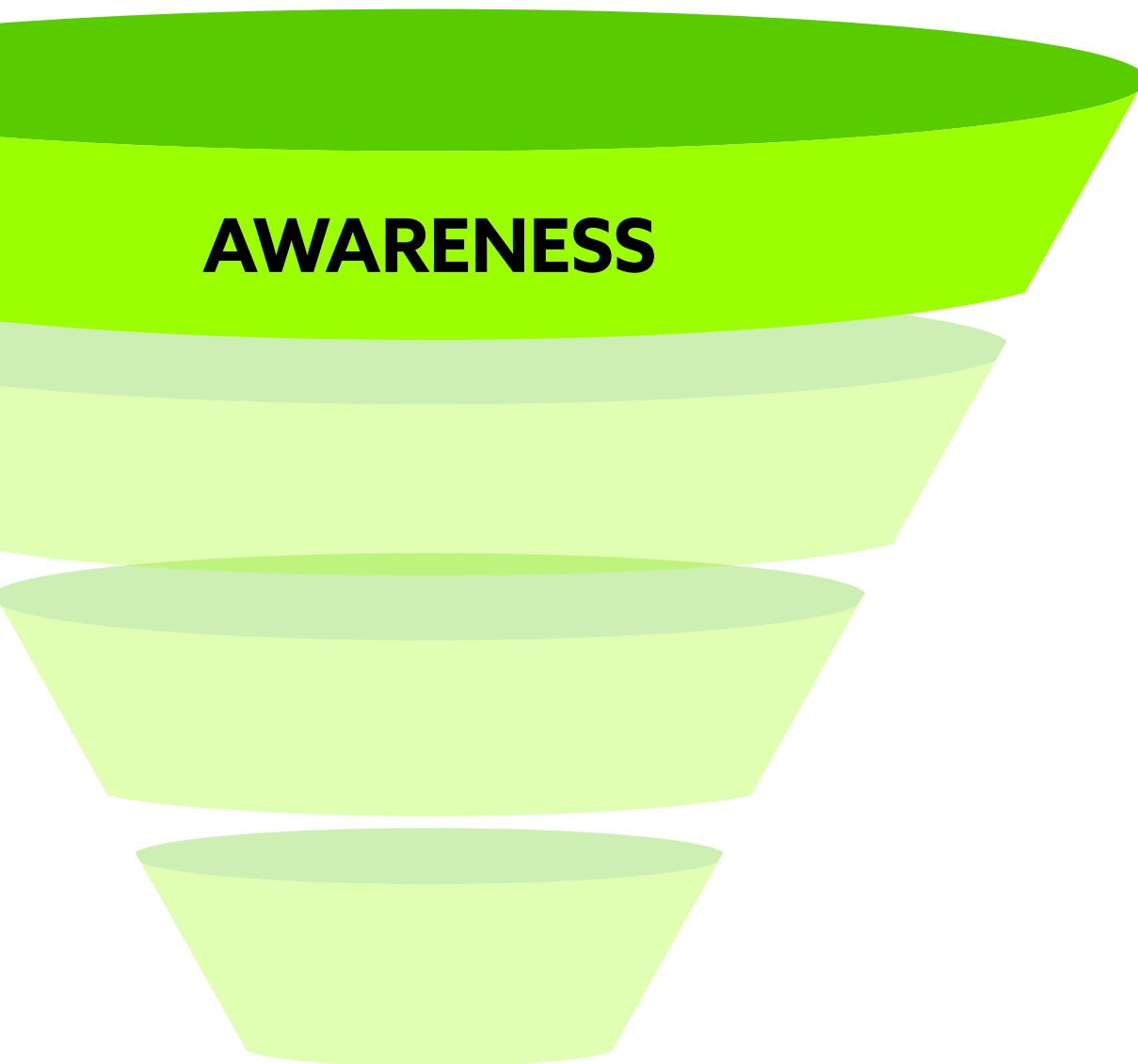
Gleichzeitig wirkt der Ansatz hochwertig und differenzierend, da er Kreativität mit klarer strategischer Aussage verbindet.

Funnel



Awareness-Phase

Menschen werden auf ein Problem oder ungenutztes Potenzial aufmerksam.



➡ Aufmerksamkeitsstarke Spiegelkarte/Mailing

- Unterbrechung
- Aufmerksamkeit
- Problem-Bewusstsein

«Stimmt... unser Auftritt könnte besser sein.»



Mailing-Setup

Vier Varianten:

- CEO
 - IT
 - Marketing
 - Allgemein
-
- gleiche Leitidee
 - unterschiedliche Relevanz

**> erhöht interne Gesprächs-
wahrscheinlichkeit**

Allgemeine Version



lemonbrain gmbh
Burgstrasse 1
8750 Glarus

055 536 40 41
info@lemonbrain.ch
www.lemonbrain.ch

WENN DU ZÖGERN MUSSTEST, SOLLTEN WIR SPRECHEN.

Über uns selbst können wir meist schnell urteilen.
Beim eigenen Unternehmen fällt uns das oft schwerer.

Kleine Schönheitsfehler im Auftritt wirken auf den ersten Blick harmlos. Eine Marke ohne klare Linie, eine Website mit wenig Ausstrahlung oder komplizierte interne Prozesse. Tatsächlich können sie aber einen entscheidenden Einfluss auf den Erfolg haben.

Ein guter Firmenauftritt ist alles andere als Zufall. Er entsteht, wenn Strategie, Gestaltung und Technik ineinandergreifen und ein stimmiges Gesamtbild ergeben.

Genau daran arbeiten wir bei lemonbrain jeden Tag mit viel Herzblut. Wir entwickeln Marken, gestalten Auftritte und bauen digitale Lösungen, die nicht nur gut aussehen, sondern vor allem funktionieren.

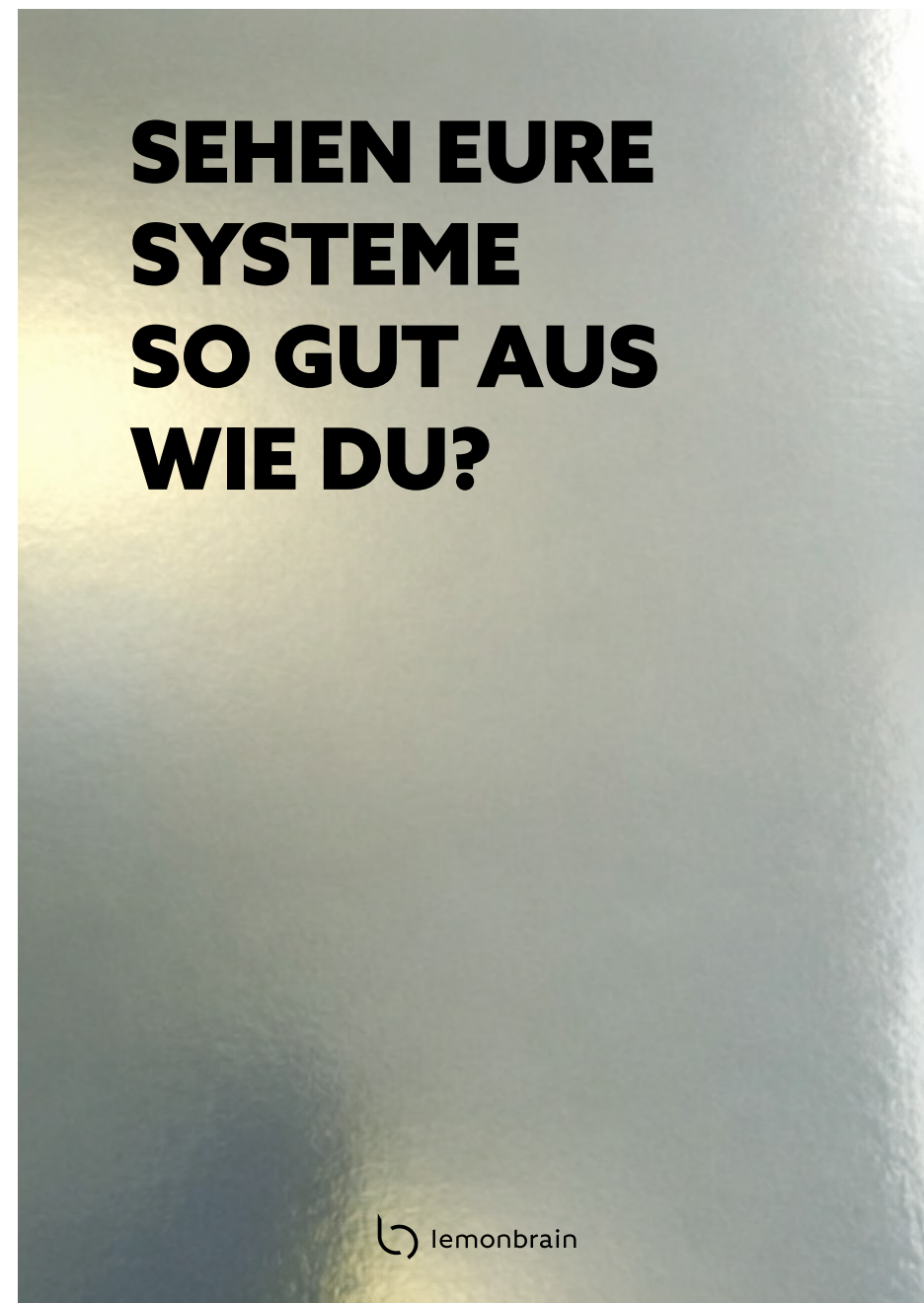
Wenn deine Brand ein Facelift oder deine Systeme einen minimalinvasiven Eingriff vertragen könnten, findest du weitere Informationen im beiliegenden Booklet oder auf unserer Website.

Wir freuen uns, von dir zu hören.

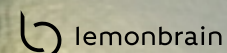
CEO Version



IT Version



**SEHEN EURE
SYSTEME
SO GUT AUS
WIE DU?**



lemonbrain gmbh
Burgstrasse 1
8750 Glarus

055 536 40 41
info@lemonbrain.ch
www.lemonbrain.ch

WENN DU ZÖGERN MUSSTEST, SOLLTEN WIR SPRECHEN.

Über uns selbst können wir meist schnell urteilen.

Bei der eigenen Systemlandschaft wird es komplizierter. Vor allem dann, wenn viele Lösungen gewachsen sind und niemand mehr genau weiss, wie stabil das Fundament wirklich ist.

Uneinheitliche Strukturen, schlechte wartbare Anwendungen oder Abhängigkeiten von Templates und Drittanbietern wirken im Alltag oft wie kleine Umstände. Langfristig kosten sie aber Zeit, Nerven und technische Flexibilität.

Saubere digitale Lösungen entstehen nicht zufällig. Sie brauchen eine durchdachte Architektur, klare Verantwortlichkeiten und eine Umsetzung, die auch in einigen Jahren noch funktioniert.

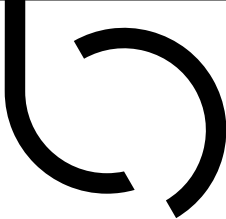
Genau daran arbeiten wir bei lemonbrain jeden Tag mit viel Herzblut. Wir entwickeln massgeschneiderte Systeme, denken technisch mit und setzen Lösungen so um, dass sie stabil, skalierbar und wartbar bleiben.

Wenn deine Systeme ein Facelift oder deine Prozesse einen minimalinvasiven Eingriff vertragen könnten, findest du weitere Informationen im beiliegenden Booklet oder auf unserer Website.

Wir freuen uns, von dir zu hören.

Marketing





lemonbrain gmbh
Burgstrasse 1
8750 Glarus

055 536 40 41
info@lemonbrain.ch
www.lemonbrain.ch

**WENN DU ZÖGERN MUSSTEST,
SOLLTEN WIR SPRECHEN.**

Über uns selbst können wir meist schnell urteilen. Beim eigenen Auftritt wird es schwieriger. Vor allem dann, wenn viele Ideen zusammenkommen und irgendwann nicht mehr ganz klar ist, wofür die Marke eigentlich steht.

Ein uneinheitliches Erscheinungsbild, Botschaften ohne klare Linie oder digitale Produkte, die eher informieren als begeistern. Solche Schönheitsfehler wirken auf den ersten Blick harmlos. In Wirklichkeit entscheiden sie oft darüber, ob Interesse entsteht oder einfach weitergescrollt wird.

Ein starker Auftritt ist kein Zufall. Er entsteht, wenn Design mehr ist als nur Dekoration. Sondern Orientierung gibt, Vertrauen aufbaut und Zielgruppen gezielt anspricht.

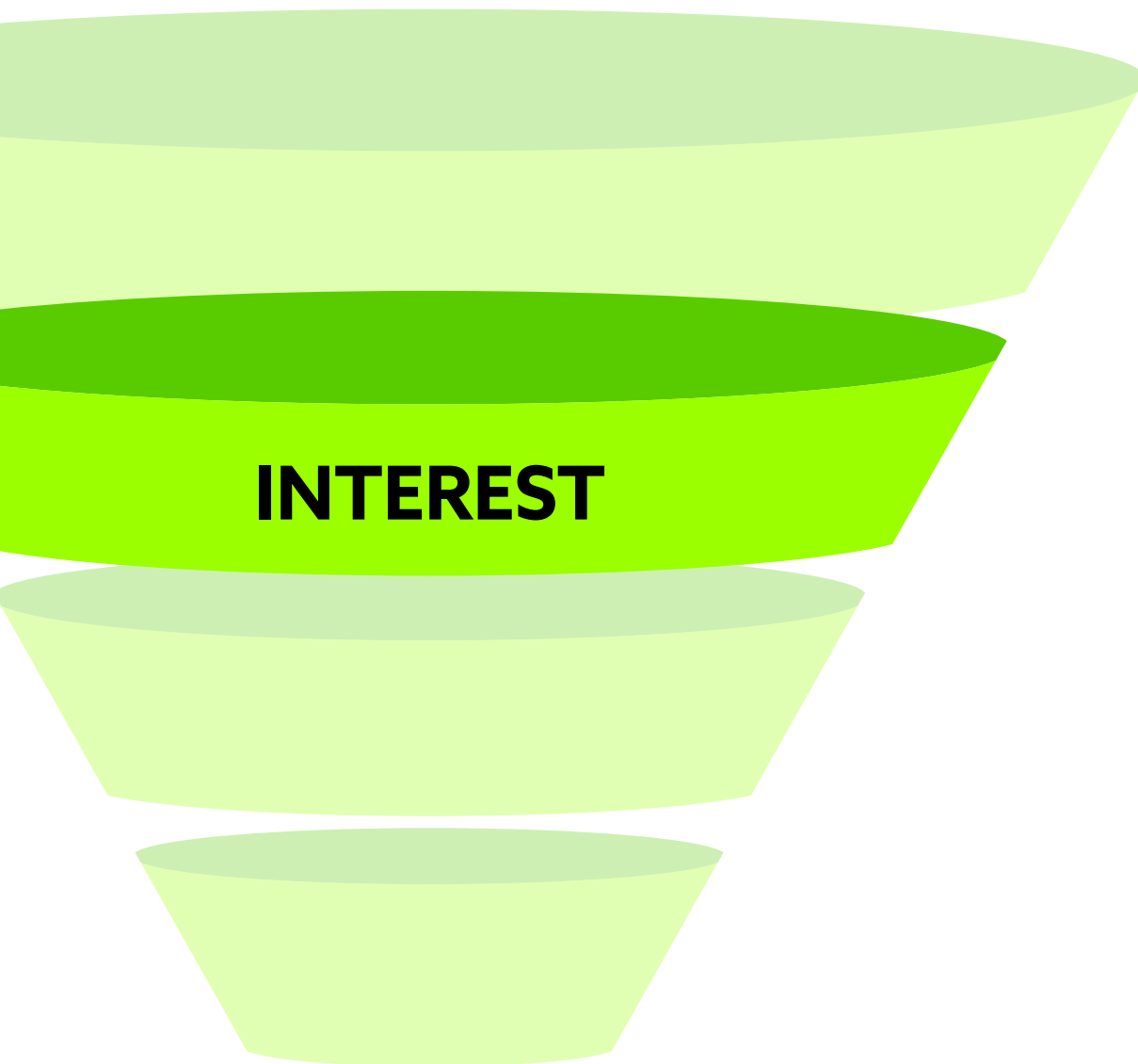
Genau daran arbeiten wir bei lemonbrain jeden Tag mit viel Herzblut. Wir verleihen Marken Charakter, bringen Struktur in Layout und gestalten digitale sowie analoge Touchpoints und sorgen für eine konsistente Brand Experience.

Wenn deine Brand ein Facelift oder deine Kommunikation einen minimalinvasiven Eingriff vertragen könnten, findest du weitere Informationen im beiliegenden Booklet oder auf unserer Website.

Wir freuen uns, von dir zu hören.

Interest-Phase

Das Problem wird konkreter. Es entsteht Interesse daran, mögliche Ursachen und Lösungsansätze besser zu verstehen.



➡ Info-Booklet

- Problem wird konkretisiert
- Leser erkennt mehrere Ansatzpunkte
- wir zeigen unsere Kompetenz

«Ah ok... die verstehen das Thema.»

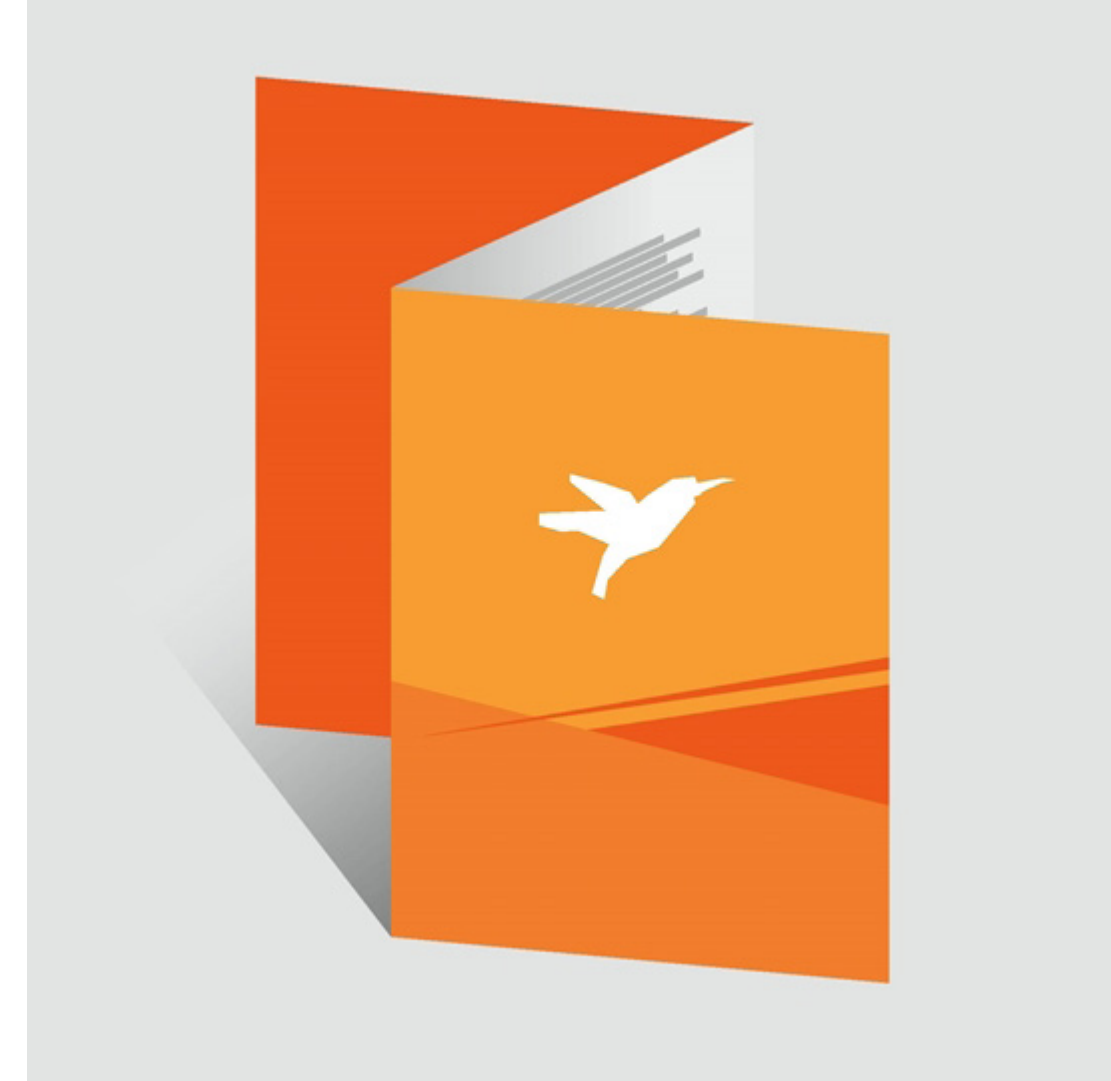


Info-Booklet

Passend zur Beauty-Metapher der Spiegelkarte bauen wir das Info-Booklet im Stil einer ärztlichen Untersuchung, also mit Diagnose und Behandlung auf. So zeigen wir die Breite von unserem Angebot ohne wie ein klassisch werberischer Leistungsflyer zu wirken.

Inhalt

- Marke
- Kampagnen
- Software
- Gestaltung
- Website
- Strategie



Warum nur EIN Booklet?

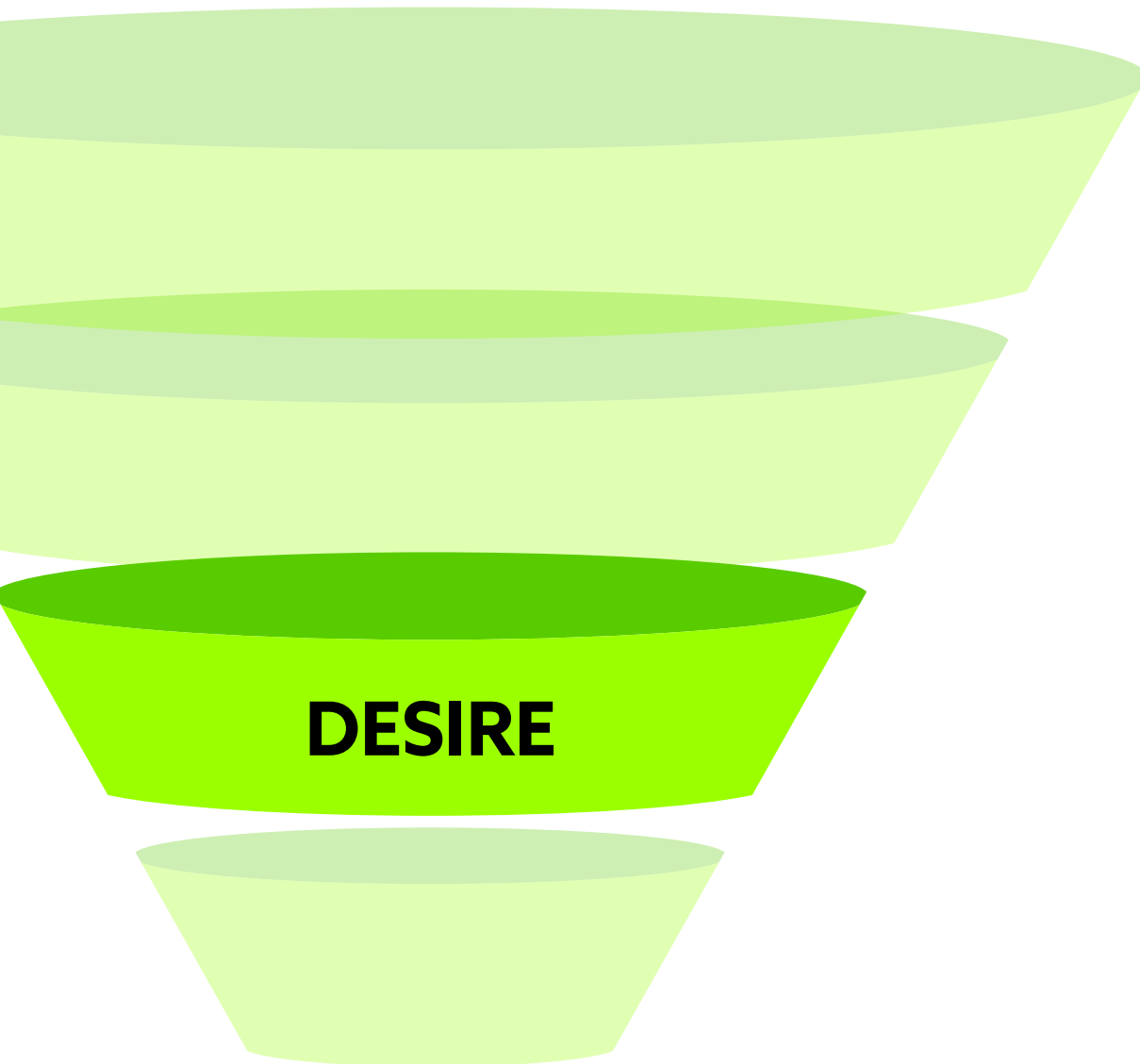
- zeigt ganzheitliche Kompetenz > Positionierung als Full-Service-Agentur
- erzeugt internen Austausch (alle wissen ungefähr das gleiche)
- stärkere Kampagnenidee
- weniger Produktionsaufwand
- Cross-Selling automatisch (Entscheider werden auch auf Themen aufmerksam, die ursprünglich nicht im Fokus standen.)
- technische Tiefe folgt im Gespräch
- Verhinderung falscher Ansprache: Rollen sind oft nicht eindeutig, personalisierte Inhalte können am Bedarf vorbeigehen.

Booklet



Desire-Phase

Der Wunsch entsteht, das Problem zu lösen und sich aktiv mit damit auseinanderzusetzen.



➡ Landingpage

- Nutzen eines Gespräches wird klar
- Lösungsansätze werden vorstellbar
- Vertrauen und Handlungsbereitschaft steigen
- Hemmschwelle für eine Kontaktaufnahme sinkt

«Das könnte uns wirklich weiterbringen.»



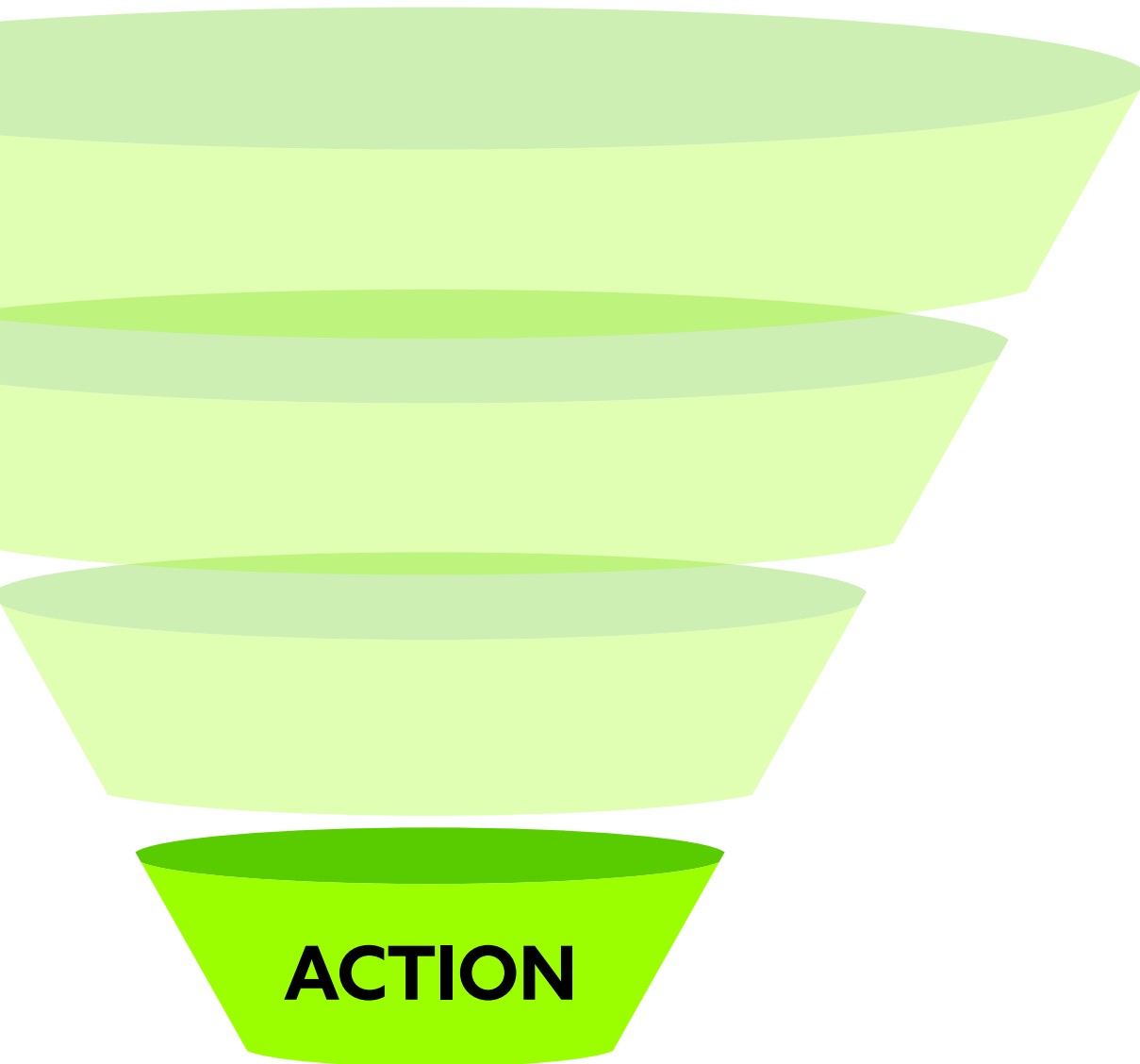
Landingpage

- komplettiert die Kampagne
- Möglichkeit einfach in Kontakt zu treten (quasi Erstgespräch)
- Messbarkeit der Kampagne
- Conversion-Optimierung

> Fokus: Gesprächsanfragen generieren

Action-Phase

Person startet eine konkrete Handlung etwa eine Kontaktaufnahme, Kauf oder Anfrage.



➡ Termin buchen / Kontakt

- konkrete Handlung
- Einstieg in Sales-Prozess

«Wir sollten mit denen reden.»



Landingpage



