## Nouvelle stratégie de marque et de produit dans la fabrication de moules

Les prestations d'un fabricant de moules de renom sont fonction de son expertise technique et technologique dans le métier, de son orientation inconditionnelle sur le marché et de son enthousiasme pour les visions d'avenir. La capacité d'apprentissage et l'engagement de chaque employé constituent la priorité absolue chez Kobra, cela afin d'assurer l'avenir et de se pouvoir se positionner avantageusement sur le marché.

Le 10 mars 2006, l'entreprise présentait sa nouvelle structure de marque et de produit devant 205 invités de la scène internationale, parmi eux de nombreux clients fidèles ainsi que des représentants du monde politique et commercial. L'orientation stratégique de l'entreprise constitue la base de cette nouvelle structure de marque et de produit. La devise «Vision to Reality» illustre cette stratégie sous la forme d'un slogan.

C'est tout particulièrement la distinction entre les procédés, les technologies et les équipements au sein de la branche «Kobra Elements» qui est à l'avant-plan. Cette branche est le secteur clé de l'entre-prise et gagne ainsi nettement en transparence. Ceci est tout à l'avantage du client qui peut ainsi se faire une meilleure idée de la gamme effective des prestations du fabricant de moules; Kobra en retire également des avantages.

Comme Kobra œuvre sur des marchés internationaux, quelques adaptations formelles s'étaient avérées tout aussi nécessaires que cette nouvelle structuration.

Ces adaptations se traduisent en particulier par la formulation anglaise des noms de secteurs et de produit ainsi que par la conception unique des logos à l'image de l'entreprise. Ceci ne doit pas cependant masquer le fait qu'il s'agit ici d'une moyenne entreprise allemande de fabrication de moules, mais plutôt contribuer à transférer cette image au niveau international. En fin de compte, 70% du chiffre d'affaire est réalisé actuellement à l'étranger. Kobra est une entreprise ouverte sur le monde et qui reste fidèle à ses racines et son identité.

Ainsi, Kobra se présentera à l'avenir sous quatre principaux domaines qui s'intègrent dans l'entreprise comme étant des marques. La marque «Kobra Elements» rassemble les principaux produits sous un toit. Celleci englobe en particulier les procédés, les technologies et les équipements dans la fabrication de moules. Les domaines «Kobra Design» et «Kobra Create» se rapportent à la conception créative de pavés, qu'il s'agisse de la mise à disposition de programme de base ou de la création en primeur de nouveaux moules

de pavés définis par les clients. «Kobra Impulse» est la nouvelle plate-forme de service, de communication et de développement de l'entreprise. À l'avenir, le client sera à même de classer les produits et les services de manière ciblée et directement dans des domaines concernés.

Par exemple, le moule usuel est disponible en tant que produit sous «Kobra Elements [Power]». Le client peut faire réaliser un prototype de pavé sous «Kobra Design [My Stone]» ou intégrer son propre logo aux pavés sous «Kobra Create [Label]», cela à des fins commerciales ou privées. «Kobra Impulse [Campus]» permet d'accéder à des formations produits ou créatives, ou encore d'accéder à une plate-forme des communication d'idées.

Lors du choix d'un produit, le client peut décider en toute simplicité du mode de fabrication et des caractéristiques d'équipement. Par exemple, la mise en œuvre d'un «Power >Dynamic1<» selon le procédé «Form >Optimill carbo<» (auparavant Optimill fraisé, Polytec durci) et la charge correspondante sont repris sous «Feature >Singlebolt<» (mandrin individuel). Dans le même temps, Kobra peut classifier en interne ses produits de manière univoque et augmenter ainsi l'efficacité de ses propres processus.



Nouvelle structure de marque et de produit chez Kobra

Autres informations:



Kobra Formen GmbH
Plohnbachstraße 1
08485 Lengenfeld/Sachsen, ALLEMAGNE
T +49 37606 3020 · F +49 37606 30216
post@Kobra-Formen.de · www.Kobra-Formen.de

1 1 O PBI - Préfa Béton International - Revue numéro 3 - Juin 2006