

FOR MORE PROFIT
AND MORE KNOWLEDGE



**CRAZY DIFFERENT
CONSULTING**
BUSINESS COACHES





*«We make great
people greater
and great brands
greater.»*

René Gut

ABOUT RENÉ GUT

René Gut hat als Mitglied der Geschäftsleitung und Customer-Marketingdirector bei der Diageo SA den Profit innerhalb von acht Jahren verfünffacht. Die Diwisa SA hat er als CEO und später als Inhaber zum Marktleader gemacht. Dabei wurde der Deckungsbeitrag verdoppelt.

In den letzten zehn Jahren hat er mit Innovationen einen Umsatz von CHF 300'000'000 erwirtschaftet und dabei Trojka und Xellent in rund 28 Ländern erfolgreich etabliert.

PHILOSOPHIE

Bist du bereit, dass deine Marke den Verbrauchern gehört? Teste dein Bekenntnis zum Crazy Different-Konzept mit dieser einfachen Frage. Das fällt niemandem leicht, aber wenn ein Unternehmen sich diese Idee zu Herzen nimmt, kann Grosses entstehen.

BRAND-REFERENZEN

Diese internationalen Brands wurden durch René Gut und dem jeweiligen Team erfolgreich und gewinnbringend, mit einer hohen Brand Awareness und einer grossen Nachhaltigkeit aufgebaut.

Wir verkaufen nicht Produkte, sondern die Emotionen, welche unsere Produkte hervorrufen.

DIWISA
DISTILLERIE



DIE CRAZY DIFFERENT
CONSULTING GMBH
IST DIE KUNST DER
ÜBERLEGENHEIT!

BE THE BEST OR ONE
OF THE REST.

Crazy Different Consulting GmbH
Mühleweg 6 | CH-6205 Eich

www.cd-consulting.ch

Wir sind Experten für:

- Wie man aus Kunden Fans macht
- Die Nachfolgeregelung aller KMU's
- Hochleistungskultur und Innovationen
- Strategischer Marken-Aufbau

Die Nachfolgeregelung

Wir helfen den Nachfolgern, sich strategisch und taktisch erfolgreich in der Wirtschaft zu etablieren. Wir coachen neue Unternehmer in der Anfangszeit, damit sie baldmöglichst den optimalen ROI realisieren. Zudem optimieren wir das Firmen-Image und erhöhen die Brand Awareness.

Hochleistungskultur und Innovationen

Nur dort wo crazy Typen am Werk sind, wo quer und vernetzt gedacht und gehandelt werden darf, entsteht Neues, dort werden heute Innovationen realisiert. Wir wollen gemeinsam den Innovationsprozess optimieren, damit wir unabhängiger und rentabler werden.

Die Crazy Different Consulting GmbH hat sich darauf spezialisiert, für andere kreativ zu sein. Dabei wurden über 300 Innovationsprojekte gewinnbringend realisiert.

«Wenn ich mit Apple konkurrieren will, muss Design zum Kern meines Unternehmens gehören. Natürlich bedarf es dazu auch einiger wirklich coolen Marketing-Personen, aber das eigentliche Bindeglied ist die kulturelle Dimension.»

Leadership-Fähigkeiten

Die Aufgabe von Managern besteht nicht darin, die Dinge richtig zu machen, sondern die richtigen Dinge zu tun! Die wichtigste Aufgabe eines Führers besteht darin, Entscheidungen zu treffen. In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst. Manager müssen ihre Aufgaben mit Leidenschaft und Herzblut ausführen. Wir wollen Manager, die Vorbilder sind und das vorleben, was sie predigen.

Marketing / Brand Building

Mit zunehmendem Wettbewerb wird Marketing immer kreativer, interessanter und wichtiger. Wer grossartiges Marketing betreiben will, muss die richtige Unternehmenskultur prägen, gute Ideen austauschen, die richtigen Fragen stellen und Inspiration mit anderen teilen können.

People Management

People Management ist eine Unternehmensphilosophie, welche zufriedene Mitarbeiter und grandiose Umsätze bringt. «Stop talking and show me» ist unsere Philosophie. People Management ist die Fähigkeit, Mitarbeiter und Teams produktiver und effizienter zu machen.

Customer & Consumer Insight

Wer eine Crazy Different-Marke aufbauen will, muss die Träume der Konsumenten verstehen, ihre Bedürfnisse und deren Zeitpunkt kennen und ihnen grossartige Erlebnisse bieten, welche die eigene Marke zu einem wichtigen Teil ihres Lebens machen. Grosse Crazy Different-Marken entspringen echter Leidenschaft, einem Bekenntnis zum Wunsch, langfristig emotionale Bindungen zum Konsumenten aufzubauen. Brand Building ist der Weg zu langfristigem und nachhaltigem Markenwachstum.

Verhandlungstechnik

Bei Crazy Different geht es nicht darum, Pläne zu entwickeln und Geld auszugeben, sondern darum, eine Rendite zu erwirtschaften. Ein Unternehmen lebt nicht von dem, was es produziert, sondern von dem, was es verkauft.

CONTACT



René Gut

Business Owner

+41 79 646 40 64

renegut@cd-consulting.ch



Yannick Blättler

Marketing

+41 79 235 55 65

yannickblaettler@cd-consulting.ch

ES GIBT DREI TYPEN
VON MENSCHEN UND
UNTERNEHMEN:

SOLCHE, DIE WAS MACHEN,
DAMIT WAS PASSIERT.

SOLCHE, DIE SCHAUEN,
WAS PASSIERT.

SOLCHE, DIE SICH
WUNDERN, WAS PASSIERT.