

Johanna Mörtl hat sich Gedanken gemacht. Über das größte Bedürfnis der Menschen, die wenn nicht ‚alles‘, dann doch viel' haben. Und sie hat sich überlegt, wie sie diesen Menschen das geben kann, was sie sich am Meisten wünschen: **Zeit**.



### **Das Unternehmen:**

Es ist nicht einfach, BuY TIME in eine Kategorie einzuordnen. Denn die Firma ist eine Erledigungs-, Arbeits-, Aushelfs-, Organisations- und Dienstleistungsagentur. Alles in einem.

### **Die Zielgruppe:**

BuY TIME wendet sich vor allem an gestresste Top-Manager, businessverplante Singles oder heillose Workaholics, die sich bei BuY TIME ihre fehlende Zeit für Erledigungen holen können.

### **Das Produkt:**

Das Konzept ist einzigartig in Österreich: Mag. (FH) Johanna Mörtl und ihr Team erledigen Termine, Einkäufe und Wege für ihre Auftraggeber. Als persönlicher Assistent' bietet BuY TIME die Organisation und Durchführung aller kleinen und großen Erledigungen des Alltags.

Ein Beispiel: der Wagen sollte zum Service, zu Hause warten die unbeaufsichtigten Handwerker und der Mantel ist noch immer nicht aus der Putzerei geholt. Aber im Moment ist das Business wichtiger. Mit anderen Worten, die Zeit ist wieder viel zu knapp, um alles zu erledigen! Ein Anruf genügt und BuY TIME organisiert verlässliche Helfer, die alle bestellten Leistungen für die Auftraggeber erledigen.

### **Der Erfolg:**

Der Kundenkreis wächst, und immer mehr Top-Manager wissen die professionelle Hilfe zu schätzen. Dr. Stefan Tweraser, Marketingleiter eines großen Telekom-Konzerns, kennt den Nutzen von BuY TIME aus eigener Erfahrung: Ich rufe bei Frau Mörtl an, weil mir meine Arbeitszeit zu wertvoll für andere Dinge ist. Warum sollte ich mir Urlaub nehmen, um auf einen Handwerker zu warten, wenn ich stattdessen gewinnbringend Geschäftstermine im Ausland erledigen kann und BuY TIME die Aufsicht bei mir zu Hause übernimmt? So wie Dr. Tweraser denken inzwischen viele Leute, die wissen, dass Zeit auch Geld bedeutet - und, dass man sich Zeit von anderen nehmen kann, wenn die eigene zu knapp ist.

### **Das Fazit:**

Aus der Sicht des EMOTIONSMarketings verkauft Johanna Mörtl keine Zeit. Sie verkauft Freiheit, Ruhe, Entspannung und Freude. Und ihre Kunden wissen das.

Wenn auch Sie ihr Produkt bzw.. ihre Dienstleistung über Emotionen an ihre Kunden vermitteln möchten, unterstützen wir Sie gerne.

Weitere Infos: [www.buy-time.at](http://www.buy-time.at)