

Gesprächsleitfaden

Studie - Agentur der Zukunft
frst GmbH
Datum - 23.02.2026

Gesprächsleitfaden

In unseren Gesprächen möchten wir offen und praxisnah über Erfahrungen und Erwartungen an Agenturen sprechen. Es geht nicht um vertrauliche Details, sondern um die Perspektive auf Zusammenarbeit, Wertschöpfung und zukünftige Anforderungen.

Das Gespräch bewegt sich dabei entlang folgender Themenfelder:

1. Aktuelle Agenturrealität

Mit welchen Agenturmodellen arbeiten Sie heute zusammen?

Welche Aufgaben vergeben Sie extern – welche behalten Sie bewusst intern?

Was funktioniert in der Zusammenarbeit gut, wo sehen Sie Reibungspunkte?

2. Qualität und Mehrwert

Woran messen Sie die Qualität von Agenturleistungen?

Welche Leistungen empfinden Sie als echten Mehrwert?

Wo sehen Sie eher Kostenfaktoren?

Wie sollte eine Agentur arbeiten, damit sie ihr Honorar wirklich wert ist?

3. Blick nach vorn

Welche Herausforderungen kommen in den nächsten 3–5 Jahren auf Ihr Marketing zu?

Verändert sich dadurch Ihr Bedarf an Agenturleistungen?

Welche Kompetenzen werden auf Agenturseite künftig entscheidend sein?

4. Zusammenarbeit & Modelle

Wie organisieren Sie Strategie, Umsetzung und Rollout mit externen Partnern?

Wie wichtig sind Transparenz und Einblick in Prozesse?

Welche Vergütungsmodelle empfinden Sie als fair und zukunftsfähig?

Wie messen Sie Erfolg?

5. Die große Frage

Wofür sollte die "Agentur der Zukunft" stehen, um relevant zu bleiben?

Wichtig:

Das Gespräch ist explorativ angelegt. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten, entscheidend ist Ihre persönliche Einschätzung. Vertrauliche Unternehmensinterna oder konkrete Zahlen sind natürlich nicht erforderlich.