

# MARKETING-TIPPS FÜR KMUS IN 6 WOCHEN ZUM WERBEERFOLG — ZIELE ...

## ZIELSETZUNG:

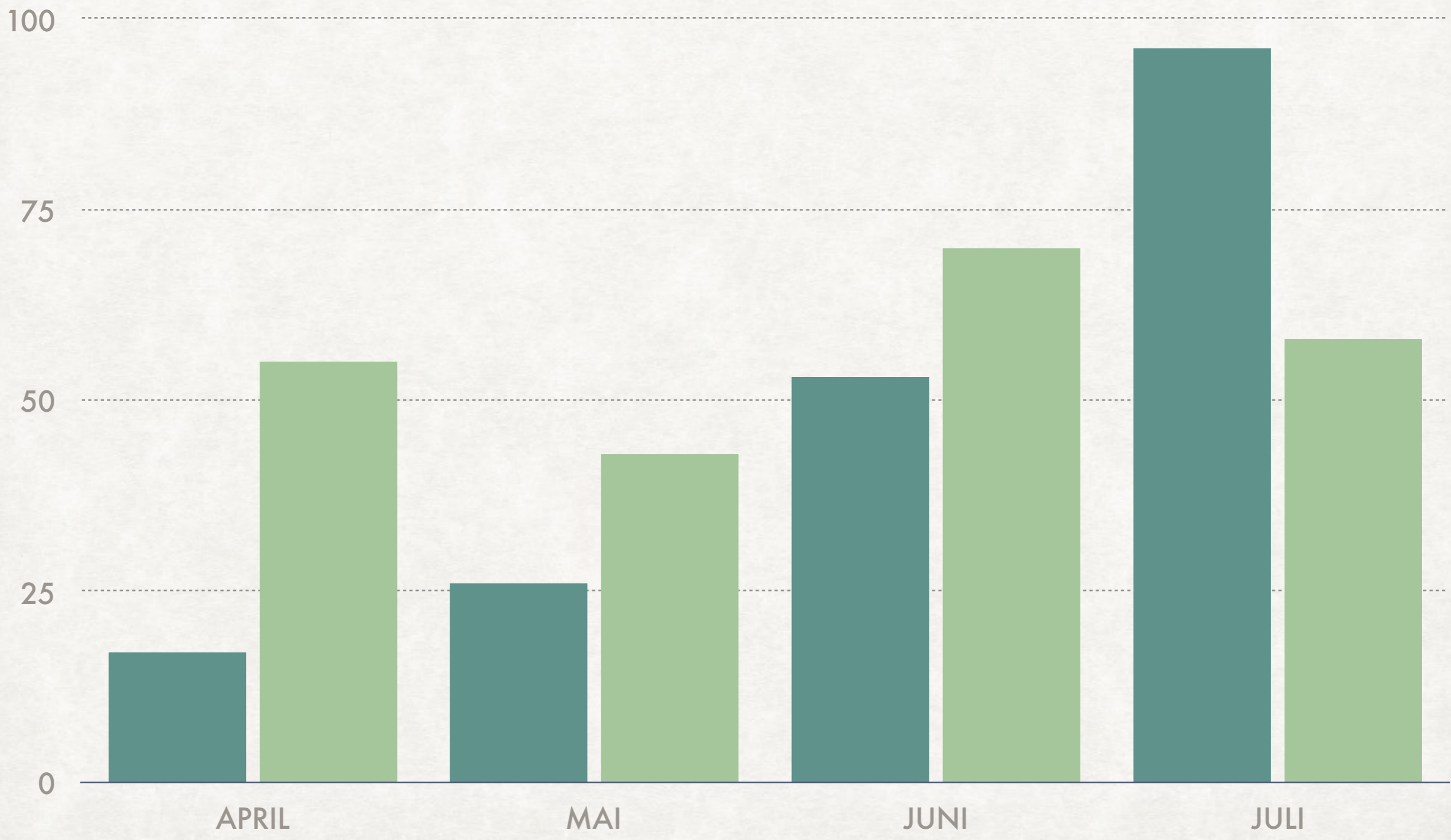
- Was sind meine Ziele?

## **Meine Kommunikationsziele ...**

- Bekanntheit schaffen
- Image verändern
- Auftragslage erhöhen: Ist-Soll-Zustand ...?

## **Was ist das vorrangige Ziel?**

- **Was will ich als Unternehmer erreichen (Hauptziele)?**
- Umsatz steigern? Wirklich oder erst im zweiten Schritt? Und wenn ja, wie?
- Neue Zielgruppen erschließen
- Den Verkauf quantitativ ändern (mehr verkaufen)
- Den Verkauf qualitativ ändern (teurer verkaufen)



**In welchem Zeitraum will ich meine Ziele erreichen?**

„IST DAS (UN)REALISTISCH“?

WIE KÖNNTE ICH DAS ERREICHEN?

Ziel	kurzfristig	mittelfristig	langfristig
Umsatz	Rabatte	Werbung	regelmäßige Verkaufsaaktionen
Bekanntheit	Werbung	Netzwerken	mehrjährige Marketingstrategie
Image	Opinion leader nutzen	PR-Aktionen	Marke etablieren
Wertigkeit	Investition / Verlust	Aufbau Image	Marke etablieren

# ZEITACHSE

kurzfristig (Zeitraum)

mittelfristig (Zeitraum)

langfristig (Zeitraum)

Bitte nur eine Antwort auswählen.

# ZIELFÜHREND

Wie definiere ich ein Ziel?

Ich bestimme exakt und konkret, was und wann ich es erreichen will.

Zum Beispiel: Eine Umsatzsteigerung von xy Prozent innerhalb eines Monats.

# TEILZIELE

WIE NUN KANN ICH DAS ERREICHEN?

Wenn ich es definiert habe, kann ich das Ziel in Unterziele zerlegen

- Was ist der erste Schritt?

# TEILZIELE

WANN UND WIE KANN ICH DEN ERSTEN SCHRITT STARTEN?

WAS PASSIERT DANACH?

WIE SIEHT SCHRITT ZWEI AUS?

# TEILZIELE

WAS TUE ICH, WENN ES BEI SCHRITT EINS HINDERNISSE  
GIBT?

GANZ EINFACH:

REGELMÄßIGE KONTROLLPUNKTE EINFÜHREN.  
SO BEHALTE ICH DEN ÜBERBLICK.

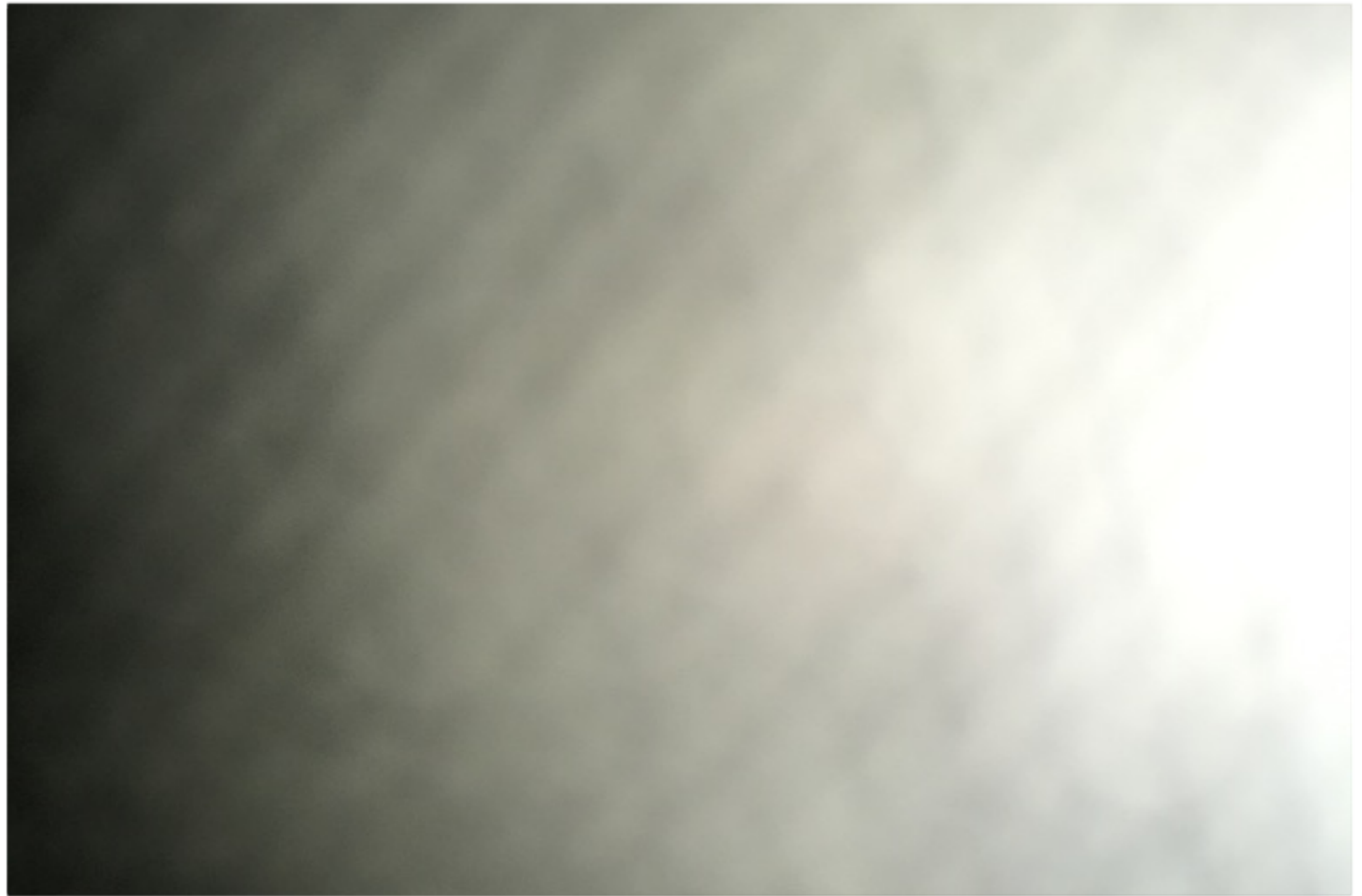
# WAS KANN ICH LERNEN?

- aus der Vergangenheit

# WAS KANN ICH LERNEN?

- aus der Vergangenheit
- von anderen

Nicht vergessen, statt nur schwarz oder weiß gibt es auch viele Grautöne - gerade was „Fehler“ angeht, aus jedem einzelnen kann man lernen. Manchmal muss man nach Schritt zwei wieder zurück zu Schritt eins. Das ist OK. Fehler sind OK.



# WOHIN GEHT DIE REISE?

- Erfahrungsberichte und Kundenwünsche?
- Lösungsansätze: Produkt, Markt, Zielgruppe, Kommunikation?

# REDUCE TO THE MAX

- Wie soll meine (Werbe)**Botschaft** lauten?  
(auf EINE einzige Aussage beschränken)

Bitte den genauen Wortlaut - kurz und knapp überlegen - denn genau für diesen einen Satz haben wir alles vorherige gemacht!

# KOMMUNIKATION

ÜBUNG:

MEINE WERBEBOTSCHAFT  
FÜR DIESE KONKRETE AKTION LAUTET:

---

# KONZENTRIERTE KOMMUNIKATION

WENN DIE WERBEBOTSCHAFT  
NUN BEISPIELSWEISE FOLGENDERMAßEN LAUTET:

**MIT DIESEM COUPON SPAREN SIE 20 PROZENT  
AN OSTERN!**

... DANN MUSS DAS SELBSTVERSTÄNDLICH AUCH STIMMEN.  
(ES WIRD ABER KEINESFALLS NOCH ZUSÄTZLICH  
KOMMUNIZIERT:  
„UND AUßERDEM HABEN WIR AUCH DIE SCHÖNSTEN  
GRÜNEN HANDTÜCHER“)