

Marketingstrategie für KMUs

Die sofort umsetzbare Marketing- und Kommunikationsstrategie für KMUs

Do, 09. Juni 2011, 18.30 Uhr

Aufgrund des hohen Wettbewerbsdrucks ist es für UnternehmerInnen wichtig, von vornherein die richtigen KundInnen „richtig“ anzusprechen.

Informieren Sie sich über eine strukturierte Vorgehensweise um Ihre Produkte bzw. Leistungen erfolgreich und gezielt an Ihre KundInnen kommunizieren zu können und wie Sie dabei das vorhandene Budget optimal einsetzen.

Inhalt

Es gibt die Meinung, dass Marketing oft schwierig zu messen ist. Deshalb meiden KMUs Marketinginvestitionen. Oft gab es auch schlechte Marketingergebnisse.

Den meisten KMUs fehlt eine klare Marketingstrategie. Wenn diese fehlt, sind Investitionen und die richtigen Entscheidungen eine schwierige Aufgabe.

Wir erarbeiten mit unseren KundInnen eine Grobstrategie (...in einem Workshop mit den relevanten Personen im Unternehmen) innerhalb von wenigen Stunden – **unsere Marketingstrategie für KMUs!** Sprechen Sie uns darauf an – vielleicht schon bei diesem Termin?

KundInnen (im Sinne von Zielgruppe)

- Welche KundInnen sind für mein Unternehmen relevant bzw. bei welchen KundInnen bin ich erfolgreich? ⇒ Erarbeitung der Zielgruppe
- Bewertung der Zielgruppe nach Erfolgswahrscheinlichkeit
- Was heißt das finanziell für das Unternehmen?

Leistung/Angebot

- Was ist mein Leistungspaket?
- Darstellung meines Angebotes/Leistung
- Unterscheidungskriterien/-merkmale zum Wettbewerb

Wie gewinne ich KundInnen? (Marketing/Kommunikation)

- Wo bin ich erfolgreich – wo verliere ich nur Zeit! (potenzielle KundInnen)
- Priorität und Einfluss von Marketinginstrumenten
- Budget erfolgreich einsetzen
- Kriterien für erfolgreiches Marketing
- Messbarkeit von Aktionen und Kosten
- Verkaufen – was und vor allem wie!
- Ergebnisse – Zufälle oder Resultate?

Marketingberatung wird für KMUs gefördert!