

SPRUNGBRETT zum ERFOLG



SCHULUNGS- & BERATUNGSGESELLSCHAFT

Marketing Mix, Bernd Jaenicke & Ronald Luckmann				
	nutze ich	sollte ich...	Wen ansprechen?	zu teuer
Poster (Plakate)				
Brief-Direktmarketing (Nachtelefonieren)				
Telefon-Direktmarketing				
persönliches Direktmarketing				
eigenes Logo / eigene Marke				
PowerPoint-Präsentationen				
Regelmäßige E-mail-Nachrichten				
E-mail-Newsletter				
Links in der Signatur				
Logo/Foto in E-mail-Signatur				
Slogan / Credo / Branding (i.d. Signatur)				

Web-Auftritt/E-commerce	nutze ich	sollte ich...	Wen ansprechen?	zu teuer
SEO-Domänoptimierung				
Web-Visitenkarte				
SEO-optimierter Content				
Animierte Inhalte				
live-Dialogfunktionen (Livechat)				
Hotline - aktive Telefonzeiten				
Formular Rückrufanforderung				
Forum				
Blogs				
Videos in Seite eingebunden				
Verlinkung Videos auf YouTube				
Direktverkauf über eigene Standard-Shoplösung				
eigene SEO-optimierte Shop-Lösung				
dynamische Inhalte				
SEO-Pfad-Optimierung				
Verlinkungen auf andere Seiten				
Verlinkungen von anderen Seiten				

Lanadingpages				
Angebote auf Verkaufsplattformen (AMAZON, EBAY, DAVANDA...)				
QR Code				
NETWORKING	nutze ich	sollte ich...	Wen ansprechen?	zu teuer
Soziale Netzwerke (Facebook, Twitter...)				
Business-Netzwerke (XING)				
Fachnetzwerke				
Mitgliedschaft in Verbänden				
Fachvorträge				
Fachpublikationen				
Schnupperangebote				
Eigene Publikationen				
Blogs auf anderen Seiten				
Verbundwerbung				
Werbung auf Gegenseitigkeit				
Nutzung Marktmittler gegen Entgelt				
Nutzung Kundenempfehlungen gegen Entgelt				
Pressearbeit				
Interviews				
Visitenkartenpartys				
Businessfrühstück				
Gremienarbeit				
Business Netzwerke				
Internet-Marketing	nutze ich	sollte ich...	Wen ansprechen?	zu teuer
Bannerwerbung				
Partnerprogramme				
Ebay-Kleinanzeigen				
Tausch-mails				
Google Dienste (Adwords, Analytics, SEO, maps...)				
Grouponing				
DealyDeal				
CR-Code				
cinemagramm / cinemagraph				
Direktpräsentationen	nutze ich	sollte ich...	Wen ansprechen?	zu teuer
Messen / Vorträge auf Messen				
Tagungen (Teilnahme, Seminarleitung)				
Lehrveranstaltungen / Vorträge				
Workshops				
Talkshows				

Märkte / Stände				
Werbemittel für Messen: Rollup, Tresen, Plakate				

Verkaufsförderung	nutze ich	sollte ich...	Wen ansprechen?	zu teuer
Treueprogramme				
Gutscheine				
Präsenz in Gutscheineften				
Cashback				
Rabattkarten				
Angebote für spezielle Zielgruppen				
Gruppenrabatte				
Gewinnspiele				
Aktionen				
2 für 1 / 4 für 2				
Ausverkäufe				
Sonderposten/Schnäppchen				
"Geschenke, Incentives,				
Standpromotion (aktiv/passiv)				
Rycycling Altprodukte				
Geburtstagsgrüße / Geburtstagsmarketing				
Teilzahlungsangebote				
Absatzfinanzierung				
Flexibilität Zahlungsarten				
(Karte, Internetbanken, DirectPay ...				
Kundenbewertungen einholen				

Andere Marketingmethoden	nutze ich	sollte ich...	Wen ansprechen?	zu teuer
Radiowerbung				
Fernsehwerbung				
TV-Verkauf				
Social-Marketing				
under-the-line-Marketing				
Guerilla-Marketing				
Viralmarketing				
Multi-Level-Marketing				
Arbeit mit Handelsvertretern				
Akquise über Call-Center				
Anfragen-Ankauf				
Kundenbewertungen einholen				
Webinare				
Live-Konferenzen im Web				
Tenderwerbung				
Wertemarketing				

(Öko, Bio, Fairtrade, Eco)				
Zertifizierung / Gütesiegel				

Andere Ideen	nutze ich	sollte ich...	Wen ansprechen?	zu teuer