

7 wichtig(st)e(n) Marketingfehler

Sternstunde für Unternehmer

Unternehmensberatung

Dipl.-Betriebswirt

Christian Görtz

Pfungstadt

Testen

- Was können Sie testen?
 - Verkaufsgespräche
 - Werbematerialien
 - Werbebriefe
 - Präsentationen
-
- Den Königspfad finden



Einzigartiges Verkaufsmerkmal

- Wo sind Sie anders als andere?
- Wo sind Ihre Stärken?
- Was können Sie besser?



Gesamtes Geschäftspotential

- Lebenswert eines Kunden
- Zusatzverkäufe



Bedürfnisse orientieren

- Was will der Kunde?
- Wo sind seine Engpässe?
- Kenne ich seine aktuellen Bedürfnisse?
- Nutzen erhöhen?



Marketing = Markt machen

**„Marketing ist
Denken und Handeln
aus Kundensicht“**

Peter F. Drucker

Ins Geschäft kommen

- **Verschiedene
Vorschläge**
- **Einführungsprodukt**



Kein Marketingplan

- 90 % ohne Planung
- Kein klares Umsatzziel
- Endtermine



Fallbeispiel

* Aktivitäten- und Zeitplan für 3 Jahre

Maßnahmen	200...				200...				200...				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
● <i>Basis-Medium</i>		□	□	□	□	□	□	□		□	□	□	□
● <i>Flankierende Medien</i>			□	□		□	□	□	□		□	□	□
● <i>Presse-Artikel</i>		●	●	●	●	●	●	●	●		●	●	●
● <i>PR-Aktionen</i>		▲	▲		▲	▲	▲			▲	▲	▲	
● <i>Wert-Promotion</i>		W	W			W	W	W		W	W	W	W
● <i>Ausstellungen</i>		AA				AA	A	AA		AA	A	A	

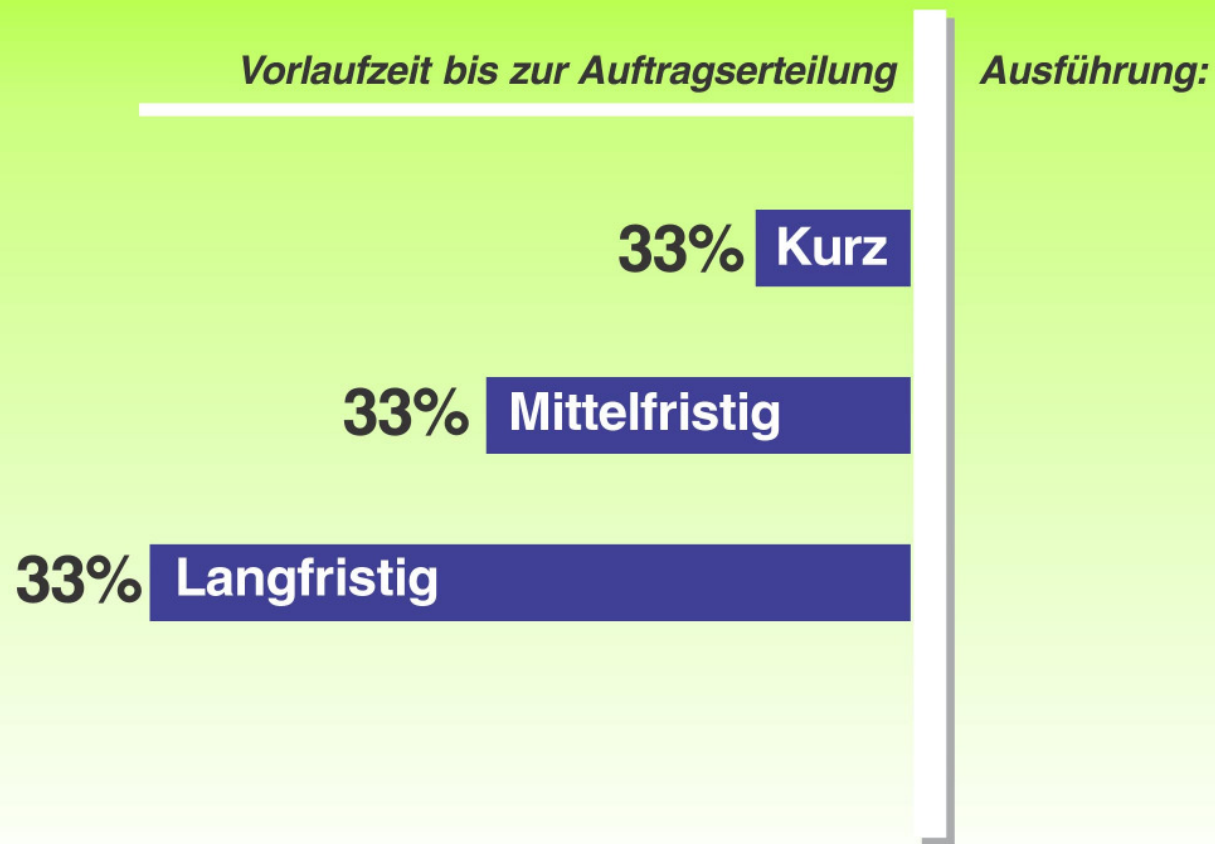
* 25/6/2005 · Optimierung möglich

Nachfassen

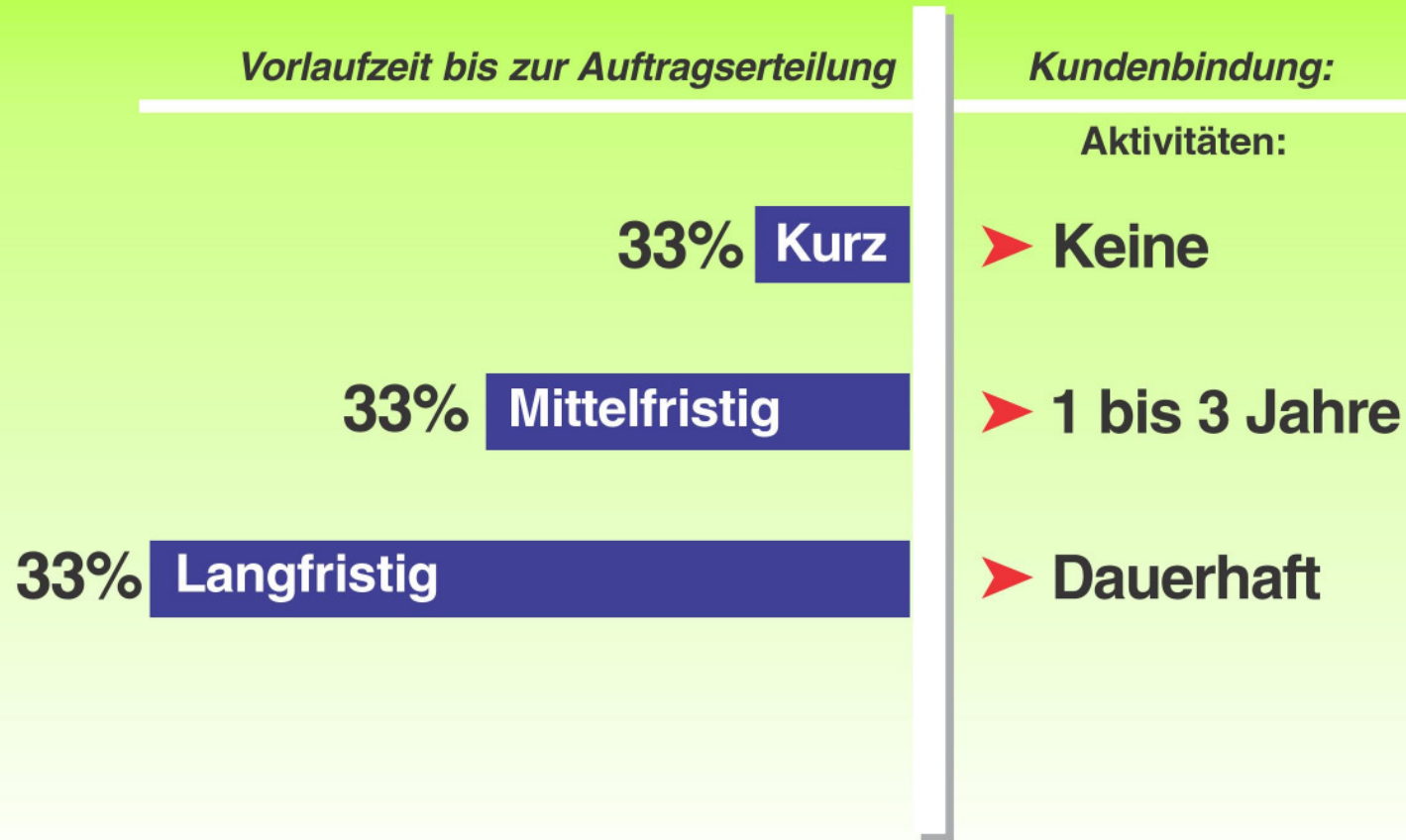
- 50 % geben nach den ersten Kontakt auf
- 65% nach den zweiten Kontakt
- 79,8% nach den dritten Kontakt
- 89,8% nach den dritten Kontakt



Die „Wirk-Faktoren“ besser erkennen und „neu behandeln“



Die „Wirk-Faktoren“ besser erkennen und „neu behandeln“



Unser Vorgehen im Sog-Marketing



- Marketing-Analyse
- Zielbeschreibung
- Marketing-Plan
- Marketing-Maßnahmen
- Ergebnisauswertung und Controlling

**Mehr Infos unter:
www.marketingtip.de**

**Unternehmensberatung
Dipl.-Betriebswirt
Christian Görtz
Pfungstadt**

Unser Geschäft ist es, dass Sie mehr
Geschäft machen...



**7 wichtige
Marketingfehler**
Sternstunde für Unternehmer

Unternehmensberatung

Dipl.-Betriebswirt

Christian Görtz

Pfungstadt

7 wichtige Marketingfehler

- Kein Testen
- Kein einzigartiges Verkaufsmerkmal
- Nicht das gesamte Geschäftspotential berücksichtigt
- Keine Orientierung auf die Bedürfnisse
- Schwer ins Geschäft zu kommen
- Kein Marketingplan
- Kein Nachfassen