

**Systematisch mehr
Nachfrage schaffen
Sternstunde für Unternehmer**

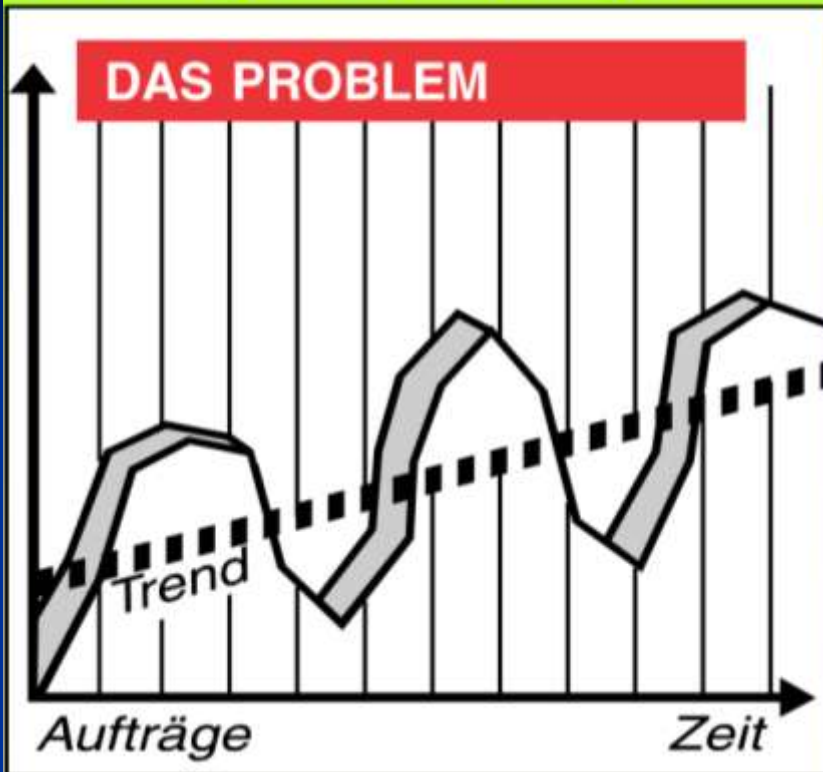
Unternehmensberatung

Dipl.-Betriebswirt

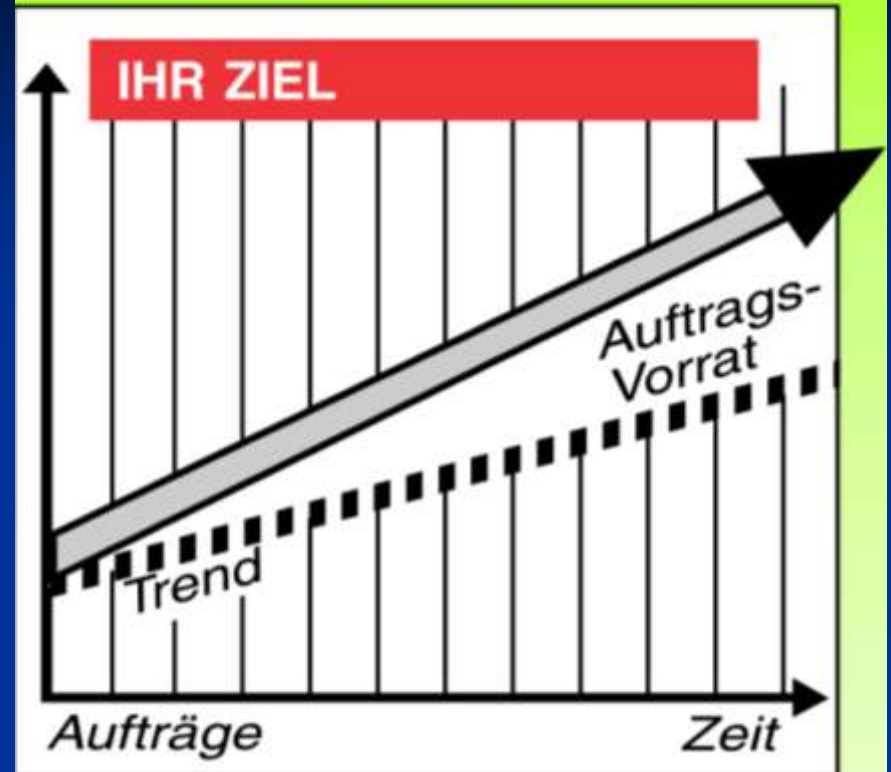
Christian Görtz

Pfungstadt

... Auftrags- Schwankungen



... Gleichmäßige Auslastung



Wege neue Kunden zu gewinnen

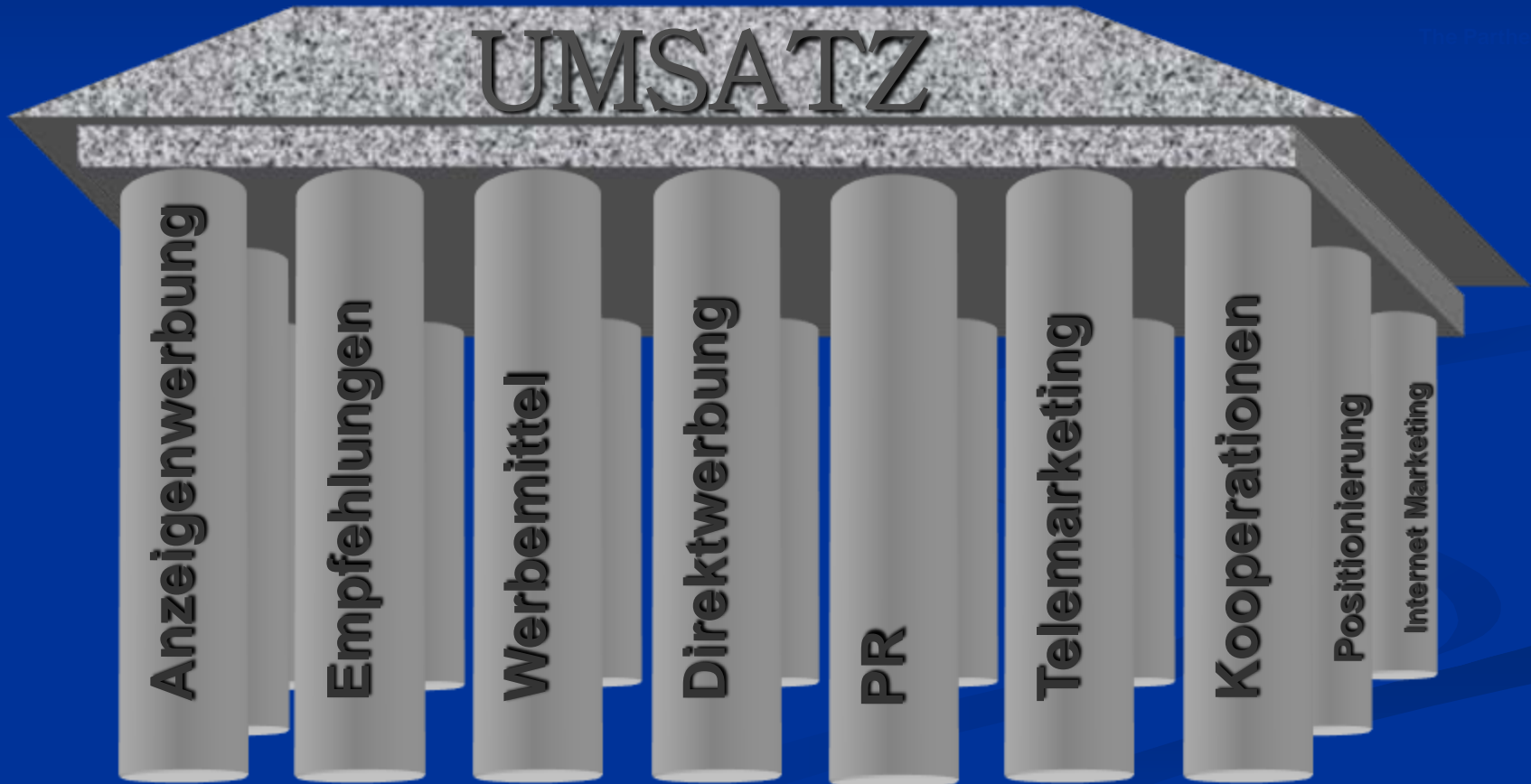
Anzeigenwerbung

Fazit

Die meisten Unternehmen
haben überwiegend nur einen
Marketing-Ansatz !

Verschiedene Möglichkeiten des Marketings

Was passiert wenn wir mehr
Möglichkeiten nutzen....



Fazit

**Wir benötigen mehrere Marketing-
Ansätze
für Wachstum und Stabilität in
unserem
Geschäft**

oder wo liegt das versteckte Gold



3 Wege der Umsatzsteigerung



Anzahl der Kunden erhöhen

Auftragsvolumen erhöhen

Kauffrequenz steigern

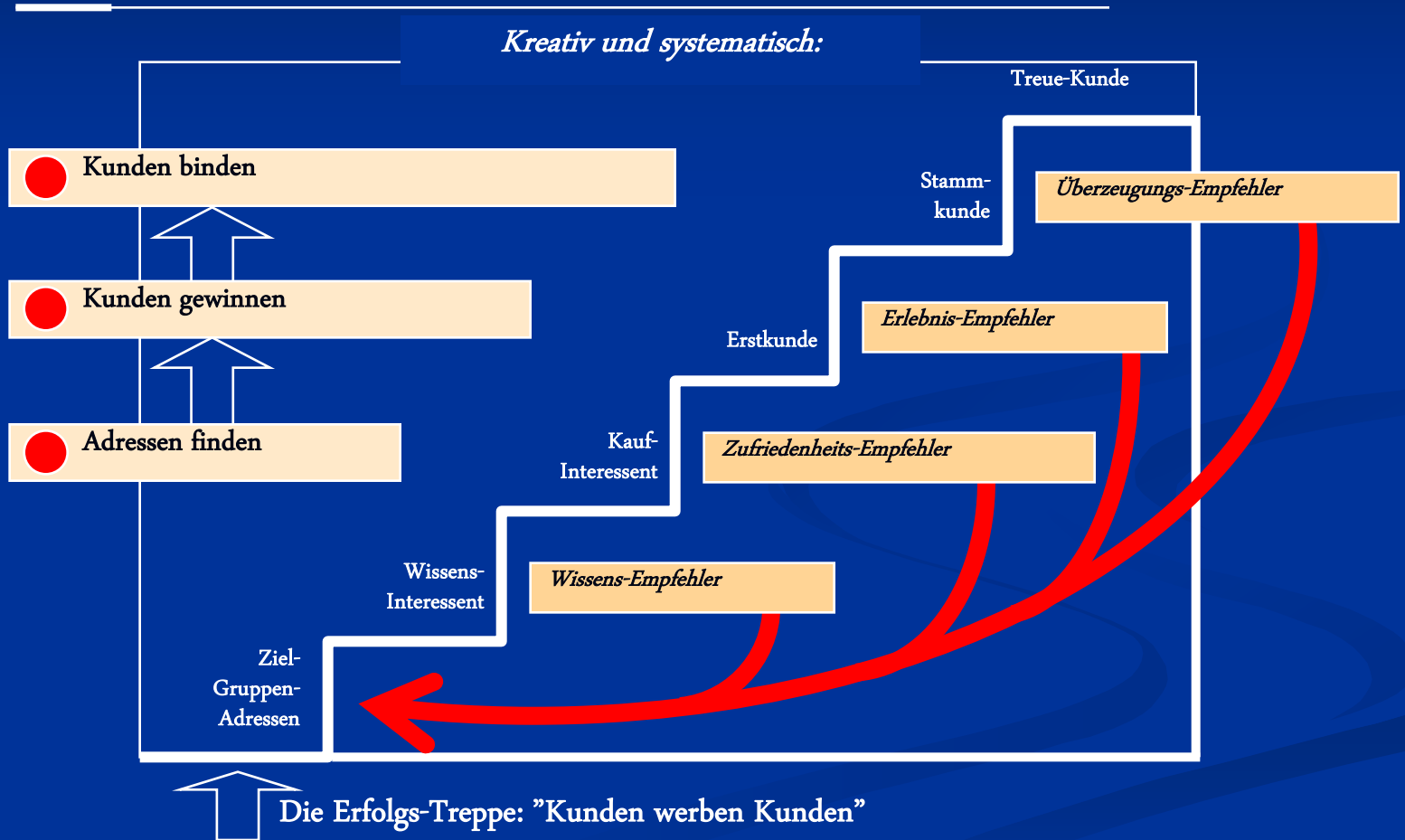
Anzahl der Kunden erhöhen

Systematisches Empfehlungsmarketing

- 44% Einfluss durch Freunde und Bekannte
- Systematisch
- Anreize schaffen
- In jeder Phase möglich



Sog erzeugen: Von der Empfehlung zur Kunden-Gewinnung



Netzwerken Sie

- Wenn kennen Sie? Wie groß ist Ihr Netzwerk?
- Wo können Sie weiterhelfen? Werden Sie eine Knotenpunkt-Firma
- Online (z.B. XING)



Kooperieren Sie mit anderen Kundenbesitzern

- Wer hat noch Kontakt zu Ihrer Zielgruppe?
- Wer ist Ihr Powerpartner?
- Sinnvolle Ergänzung zu Ihrem Produkt oder Dienstleistung



Beispiel Lidl/Bild

6 Grill-Würstchen, 6 Flaschen Bier

Lidl-EM-Paket

exklusiv in BILD

Das ist der Party-Hammer! Am Montag, pünktlich zum alles entscheidenden Spiel gegen die Ösis, gibt's exklusiv bei BILD das EM-Paket von Lidl. **Nur einen Euro bezahlen** - und dafür

▶▶▶ **drei Liter Bier (sechs**

0,5-Liter-Flaschen Grafenwalder Premium Pils) und ▶▶▶ **ein Paket Grillwürste (Dulano, 350 Gramm)** mitnehmen.

WIE MAN AN DAS LIDL-PAKET KOMMT? Ganz einfach am Montag in BILD den abgedruckten Coupon

ausschneiden, ab zu einer der 2600 Lidl-Filialen, mit Bier und Wurst zur Kasse - und schon kann für einen Euro (zuzgl. 1,50 Euro Flaschenpfand) die EM-Party losgehen.

Also - am Montag wieder BILD kaufen!

Bauen Sie ein trojanisches Pferd

- Was können Sie als Teilleistung anbieten?
- Muster / Proben / Test
- Indirekte Trojaner



Nachfassen

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



Auftragsvolumen erhöhen

- Paketangebote
- Größere Einheiten
- Preiserhöhung

Kauffrequenz steigern

- Mehr Kommunikation
- Spezielle Angebote
(nach dem Erstkauf)
- Spezielle Preis-Angebote

Stellen Sie einen Marketingplan auf

- 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

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

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

Gute Geschäfte



**Systematisch mehr
Nachfrage schaffen
Sternstunde für Unternehmer**

Unternehmensberatung

Dipl.-Betriebswirt

Christian Görtz

Pfungstadt