

MARKETING BERATUNG – STRATEGIE - KONZEPT- COACHING

... wir beraten Sie vor Ort zu folgenden Themen:

Unternehmensanalyse: Wie stellen Sie sich auf dem Markt bisher dar?

Marketingstrategie:

Welche Marketingstrategie verfolgen Sie?

Marktpositionierung:

Wie positionieren Sie sich auf dem Markt und können sich einzigartig machen?

Wie stellen Sie Ihr Qualitätsmerkmal heraus?

Welchen Nutzen und Vorteile bieten Sie Ihrem Kunden oder Mitarbeiter?

Welche Botschaft haben Sie?

Unternehmenskommunikation & Unternehmenskultur:

Wie möchten Sie gerne gesehen werden?

Welchen Stil verfolgen Sie mit Ihrem Unternehmen und Mitarbeiter?

Welche Kriterien sind bei der Kundenauswahl zu beachten?

Welche Möglichkeiten der Kommunikation wählen Sie, um Ihre Kunden mit Ihren Angeboten zu erreichen?

Sichtbarkeit:

Wie machen Sie auf Ihr Unternehmen aufmerksam?

Markenaufbau:

Sind Sie eine Marke oder entscheidet der Preis?

Werden Sie als Marke gebraucht und gekauft?

Corporate Design & Corporate Culture:

Ist Ihr Unternehmensbild noch zeitgerecht, unverwechselbar und einheitlich in der Außendarstellung, wie z. B. Beschriftung von Fahrzeugen und Schildern/Schaufenstern, in Ihren Geschäftsräumen, Roll Ups, Promotion Pults, auf Ihren Geschäftsdrucksachen, Werbegeschenken, Internet, Socialmedia, Anzeigen, Presseberichte etc. Spiegeln Ihr Corporate Design Ihre Identität, Leistungen und Merkmale authentisch mit Ihrer Corporate Culture wieder?

Kunden- & Mitarbeiter-Gewinnung:

Wie gewinnen Sie Neukunden`
Wie gewinnen Sie Mitarbeiter?

Beziehungsmarketing:

Wie bauen Sie eine Beziehung zu Ihren Kunden und Mitarbeitern auf?
Womit binden Sie Ihre Kunden und Mitarbeiter an Ihr Unternehmen?

Verkaufsförderung:

Welche Strategien setzen Sie ein, um Ihren Umsatz/Gewinn zu steigern?

Dialog-Marketing:

Wie bleiben Sie mit Ihrem Kunden bzw. Mitarbeiter im Dialog bzw. in Kontakt?

Aftersales-Marketing:

Fragen Sie Ihren Kunden bzw. Mitarbeiter nach dessen Zufriedenheit und einem Testimonial (Bewertung) und was Sie optimieren können?
Welche Marketingwerkzeuge nutzen Sie dazu?

Empfehlungs-Marketing:

Fragen Sie Ihren Kunden bzw. Mitarbeiter, an wen sie eine Empfehlung aussprechen könnten? Nutzen Sie dazu Marketingwerkzeuge?

Network-Marketing:

Welche Unternehmen oder Verbände kennen Sie, mit denen Sie Multiplikatoren schaffen könnten, um Ihren Bekanntheitsgrad zu steigern und Kunden bzw. Mitarbeiter zu gewinnen?

Möchten Sie Ihren Marktauftritt optimieren?

... gerne erstellen wir Ihnen ein Konzept!