



Der Tipp des Monats Juni 2012

Autor: Klaus Steinseifer

Werbung mit Plan

Sie wollen für Ihr Unternehmen, Ihre Leistungen werben? Dann planen Sie Ihre Aktionen richtig und zielorientiert. Stellen Sie sich die richtigen Fragen:

Für WAS wollen Sie werben?

Lohnt sich der Ertrag, um für dieses Leistungsangebot Werbung zu betreiben?

WO wollen Sie werben?

Legen Sie das Einzugsgebiet fest!

WEN wollen Sie als Kunden gewinnen?

Erstellen Sie eine Zielgruppen- und Selektionsliste!



Die Steinseifer-Seminare
Praxiswissen auf den Punkt gebracht.

Beispiel einer Zielgruppenselektion

**Geben Sie die Adresse
gleich in der richtigen Kategorie in Ihrem PC ein.**

V = VIP-Kunde
X = kein VIP-Kunde

D = Unternehmensbereich Dach
G = Unternehmensbereich Gerüstbau
M = Unternehmensbereich Maler
S = Unternehmensbereich Sanierung

D = DRAN (ist bereits Kunde)
R = RAN (soll Kunde werden)

ARC = Architekten
BEH = Behörden
BAU = Bauunternehmungen und Bauträger
BÜR = Büros oder gleichgestellte Einrichtungen (Anwälte, Banken, usw.)
GAS = Gaststätten, Restaurants und Hotels
IND = Industriebetriebe oder gleichgestellte Einrichtungen
KAU = Kaufhäuser
PRI = Private oder gleichgestellte Personen (kleine Einzelhändler, usw.)
WOH = Wohnungsgesellschaften und Immobilienmakler

KS = wird zur Zeit bearbeitet von Klaus Steinseifer
FM = wird zur Zeit bearbeitet von Franz Mustermann
IM = wird zur Zeit bearbeitet von Isolde Mustermann
RA = ruhende Adressen

© Die Steinseifer-Seminare | Klaus Steinseifer

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.

 **Die Steinseifer-Seminare**
Management im Handwerk.

Die ADRESSEN?

Eigene EDV mit vorhandenen Adressen.

Fremdadressen - selbst zusammengestellt, gemietet oder gekauft.

WOMIT wollen Sie werben?

Ihre Ideensammlung liefert Ihnen Drucksachen, Druckvorlagen, Direktmailings, Anzeigendruckvorlagen, Werbemittel, usw.

Die KOSTEN!

Ermitteln Sie Ihr Jahreswerbebudget, stellen Sie es konsequent zur Verfügung und verteilen Sie diesen Betrag auf Ihre geplanten Aktionen. Stellen Sie die Kosten-Nutzen-Rechnung für Ihre Aktionen auf und denken Sie daran, dass eine Werbeaktion langfristig nachwirkt.

Natürlich steht Ihnen meine Hilfe zur Verfügung. In meinem Seminar **Management im Handwerk** wird auch das Thema Werbung im Handwerk mit all den vielfältigen Möglichkeiten behandelt.

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.