



Der Tipp des Monats April 2023
Autor: Klaus Steinseifer

Sichtbarkeit

Werden Sie sichtbar mit Ihren geplanten und zielgerichteten Werbeaktionen!

Heute bekommen Sie von mir eine Checkliste für Ihre effektive Werbung und die Fragen dazu, die sich stellen sollten, bevor es mit Ihrer neuen Sichtbarkeit in Ihrer Werbung losgeht.



Bild von Rudolf Ullrich Fotolia

1. Für was wollen Sie werben?

- Überlegen Sie vorher, was Sie mit der Werbeaktion erreichen wollen.
- Lohnt sich der Ertrag aus diesem Leistungsangebot, um überhaupt dafür Werbung zu betreiben?
- Werben Sie mit Ihrem Spezialisten-Image und nicht mit den Leistungen, die alle anderen auch anbieten, damit Sie nicht vergleichbar sind.
- Was ist das Besondere an dem, was Sie bewerben wollen?

2. Wen wollen Sie als Kunden gewinnen?

- Erstellen Sie eine Zielgruppenliste von den Personen, Unternehmen und Institutionen, die Ihre Leistung benötigen.
- Gibt es schon passende Adressen in Ihrer EDV?
- Sind die Adressen aktuell, richtig geschrieben und fehlerfrei?
- Sind diese Adressen kategorisiert, damit auch die richtigen Empfänger Ihre Werbeaktion erhalten?
- Wo finden Sie weitere Adressen für diese Werbeaktion?
- Denken Sie unbedingt auch an Ihre Stammkunden, die immer wieder zu Kunden werden und planen Sie regelmäßige Stammkundenbetreuungen ein.
- Aktionen bei laufenden Projekten (Nachbarschaftswerbung)

3. Wo wollen Sie werben?

- In welchen räumlichen Gebieten und in welchen Medien finden Sie Ihre vorher festgelegte Zielgruppe?

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk

4. Womit wollen Sie werben?

- ☐ Schilder
- ☐ Fahrzeugbeschriftungen
- ☐ Projektbeschilderungen
- ☐ Geschäftspapiere
- ☐ Broschüren
- ☐ Flyer
- ☐ Prospekte
- ☐ Antwortkarten
- ☐ Direkte Ansprachen bei Objekten und Projekten, die Sie erkannt haben.
- ☐ Hauswurfsendungen
- ☐ Anzeigen
- ☐ Plakate
- ☐ Radio
- ☐ Internet
- ☐ Internetseite(n) (das/die Schaufenster Ihres Unternehmens)
- ☐ Internetaktionen
- ☐ Landingpages mit den entsprechenden Suchmaschinenoptimierungen
- ☐ Kurzfilme
- ☐ Soziale Medien
- ☐ Google AdWords
- ☐ E-Mail-Aktionen
- ☐ Newsletter
- ☐ Telefonaktionen
- ☐ Direktwerbeaktionen
- ☐ Werbegeschenke
- ☐ Streuartikel
- ☐ Gewinnspiele
- ☐ Bonussysteme
- ☐ Fragebogenaktionen
- ☐ Empfehlungswerbung von Kunden
- ☐ Empfehlungswerbung von kooperierenden Handwerksunternehmen
- ☐ Kundenstimmen
- ☐ Referenzen
- ☐ Bilder von Projekten
- ☐ Aktionstage
- ☐ Infotage
- ☐ Fachveranstaltungen
- ☐ Fachseminare
- ☐ Messebeteiligungen
- ☐ Pressemitteilungen

- Muss es noch das Branchenbuch und/oder das Telefonbuch sein?
- Was haben Sie in Ihrer Ideensammlung gesammelt?

5. Denken Sie auch an den regelmäßigen Kundenbesuch, an die Sekretärin Ihres Kunden, an die Kinder und auch an die Hunde(!) Ihrer Kunden.

6. Die Kosten

- Stellen Sie ein Budget für Ihre Aktionen, verteilt auf das ganze Jahr zur Verfügung und erstellen Sie dann Ihren zeitlichen Werbeplan für alle Aktionen.
- Fragen Sie Ihre Interessenten, wie sie zu Ihnen gekommen sind, um die besten Werbemedien und Aktionen zu ermitteln.
- Führen Sie eine Statistik über die Anfragen und Aufträge aus Ihren Aktionen, damit Sie für die nächsten Jahre einen Entscheidungshelfer habe

Weitere Informationen und Hilfestellungen zu Ihrer attraktiven und zielorientierten Unternehmens- und Mitarbeiterführung



<https://steinseifer.com/seminare/module/seminartermine-management-im-handwerk.html>

Wichtige Anmerkung des Autors

Wenn ich in meinen Fachartikeln über Mitarbeiter und Auszubildende spreche, meine ich damit grundsätzlich immer die männliche und die weibliche Form der Ansprache. Es ist nicht meine Absicht, ein Geschlecht zu diskriminieren. Es dient lediglich dazu, die Texte nicht mit diesen zusätzlichen Begriffen aufzublähen.

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter <https://steinseifer.com>

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

<https://steinseifer.com/impressum>

Der Steini

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Unternehmen Handwerk