



Der Tipp des Monats März 2011

Autor: Klaus Steinseifer

Marketing im Handwerk

Der strategische Marketingplan

Marketing hieß im früheren Sprachgebrauch "Absatzwirtschaft". Heute werden die Aufgaben des Marketings in größeren Unternehmen in einem eigenständigen Unternehmensbereich wahrgenommen. Dort werden die Leistungen des Unternehmens vermarktet.

Marketing im Handwerk soll und muss anders dargestellt werden, da im Handwerk kleinere und mittlere Unternehmen das Marketing in den täglichen Unternehmensprozess des Chefs und der Chefin mit einbinden müssen.



Bildquelle | Robert Mizerek | Fotolia

Marketing im Handwerk ist ein umfassender Begriff für Verkaufstätigkeiten, der das Aufsuchen und Wecken von Kaufinteresse mit der ganzheitlichen, marktorientierten Unternehmensführung zusammenführt. Alle Maßnahmen des planvollen Verkaufs und die damit im Zusammenhang stehenden, unterstützenden Maßnahmen und Mittel fließen hier ein.

Marketing im Handwerk ist daher eine umfassende Unternehmenskonzeption, die alle Unternehmensbereiche, wie die Unternehmensleitung, das Personal und die Verwaltung, mit einbeziehen. Damit alle Prozesse reibungslos funktionieren, wird ein funktionierendes Unternehmensmanagement (Planung, Zielsetzung, Organisation und Führung) vorausgesetzt.

Marketing besteht aus dem unternehmensinternen Marketing (Voraussetzungen) und dem unternehmensexternen Marketing (Konzeption und Durchführung).

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 1 von 2

Ihr strategischer Marketingplan mit den...

- Erfolgsfaktoren des internen Marketings, dem Chefimage, mit der Planung, der Zielsetzung, der Organisation, der Mitarbeiterführung, dem Mitarbeiterimage, mit der Mitarbeiterkompetenz, dem internen und externen Auftritt.
- Erfolgsfaktoren des externen Marketings, der Wahrnehmungskompetenz, mit dem stimmigen Unternehmensauftritt, der Spezialisten-Kompetenz, mit dem Spezialisten-Image, der Empfehlungskompetenz, mit den Kundenempfehlungen und den Referenzen, der Darstellungskompetenz, mit der Werbung, dem Internetauftritt und der Kundengewinnungskompetenz.

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