

Mini-Marketing-Plan (1/2)

Schritt	Ihre Formulierung
<p>1</p> <p>Was ist der Zweck Ihres Marketings?</p>	
<p>2</p> <p>Wie wird der Zweck erreicht - besonders im Hinblick auf den Kundennutzen?</p>	
<p>3</p> <p>Ihre Zielgruppe(n) Je genauer, desto besser!</p>	
<p>4</p> <p>Ihre Identität Wahrnehmung von außen (Adjektive, die Sie beschreiben)</p>	

Mini-Marketing-Plan (2/2)

Schritt	Ihre Formulierung
<p data-bbox="247 465 311 526">5</p> <p data-bbox="92 779 464 875">Aufzählung der verwendeten Marketingmethoden (Marketing-Mix)</p>	
<p data-bbox="247 1328 311 1388">6</p> <p data-bbox="177 1417 379 1447">Nische im Markt</p>	
<p data-bbox="247 1657 311 1718">7</p> <p data-bbox="57 1758 501 1818">Marketingbudget in % vom Umsatz und in Euro pro Monat!</p>	

Marketing Scorecard 1/2

Positionierung	Punkte (0-5)
Lösung. Ich habe eine verständliche verbale Beschreibung meiner Firma, die die Problemlösungen beschreibt, die ich Kunden biete	
Ziel. Ich weiß, wer meine Kunden sind, wo sie sind und welche Eigenschaften und Vorteile sie in einem Produkt meiner Branche suchen.	
Vorteile. Ich habe eine Liste von speziellen, kundenspezifischen Vorteilen, die meine Kunden erhalten, wenn sie bei mir kaufen.	
Einzigartig. Ich habe einen einzigartigen Wettbewerbsvorteil, der erklärt, was ich anders mache als die anderen Anbieter und was das für die Kunden bedeutet.	
Qualitäten. Ich kommuniziere klar meine Qualitäten, die ich in mein Geschäft einbringe und die Menschen auch kennen, wenn sie mit mir zu tun haben.	
Verpackung in Worte	Punkte (0-5)
Identität. Ich habe ein attraktive und angemessene "Business-Verpackung" mit Visitenkarten, Briefbögen etc. mit einer wiedererkennbaren, professionellen Optik.	
Wert. Alles, was ich meinen Kunden anbiete, wird diesen als etwas Werthaltiges präsentiert. Ich beantworte immer deren Frage: "Was habe ich davon?" Ich präsentiere das in einer 1-2 seitigen Management-Zusammenfassung.	
Angebote. Was der Kunde bekommt. Meine Produkte / Leistungen, was ich tue und wie ich es tue sind klar in meiner Broschüre, meinen Marketingunterlagen oder Website beschrieben. Kein Geheimnis, was man kauft und bekommt.	
Preise und Angebote. Ich habe eine klare Preisstruktur und eine Angebotsvorlage.	
Persönliche Präsentation. Alles in meiner Firma, inklusive meines persönlichen Erscheinungsbildes, vermittelt ein echtes Bild von mir.	
Vermarktung	Punkte (0-5)
Beziehung. Durch alle Marketingmaterialien erkennen die Interessenten und Kunden etwas von mir und meinen Produkten.	
Empfehlungssystem. Ich habe ein aktives, funktionierendes Empfehlungssystem, wo Kunden meine Leistung weiterempfehlen können. Empfehlungen sind meine stärkste Quelle von neuen Kunden.	
Sichtbarkeit. Ich bleibe im Markt sichtbar und erweitere meine Seriosität durch Netzwerkarbeit und meine Website.	
Expertise. Ich kommuniziere meine Expertise in meinem Zielmarkt durch Vorträge und das Schreiben + Publizieren von Artikeln.	
In-Kontakt-bleiben-System. Ich sende regelmäßig Informationen an Kunden und Interessenten, z.B. per Newsletter, eZine oder andere Mailings.	
Summe Seite 1	

Marketing Scorecard 2/2

Überzeugung	Punkte (0-5)
Fokus. Wann immer ich mit jemandem über meine Arbeit spreche, bin ich 100% auf deren Bedürfnisse und wie ich ihnen helfen kann, fokussiert.	
Bedürfnisse. Ich bin erfahren im Aufbau einer Beziehung durch das Lernen, was der Interessent in der Vergangenheit probiert hat und welche Aufgaben er lösen will. Dazu verwende ich einen Fragenkatalog.	
Ziele. Ich kenne die Ziele meiner Kunden und helfe ihnen zu kaufen, weil ich mich auf die wichtigsten davon konzentriere.	
Präsentation. Ich habe eine sauber strukturierte und gut organisierte Präsentation, die dem Interessenten genau erklärt, wie ich ihm helfen kann, seine Ziele zu erreichen und seine Probleme zu lösen.	
Fragen. Ich frage nach dem Auftrag. Ich weiß, wie man so fragt, dass der Interessent sich leichter entscheiden kann	
Leistung erbringen	Punkte (0-5)
Kommunikation. Ich habe verstanden, dass Kommunikation der Schlüssel für erfolgreiche Beziehungen zu Kunden sind. Ich arbeite kontinuierlich an meinen Fähigkeiten.	
Versprechen. Ich mache eindeutige, unmissverständliche Versprechen, was ich liefern werde und welche Resultate der Kunde erwarten kann, wenn er mich beauftragt. Ich halte mein Wort.	
Forderungen. Ich stelle glasklare Anforderungen an meine Kunden, damit diese wissen, was ich von ihnen erwarte. Sie verstehen, dass wir Partner sind.	
Engagement. Ich biete nicht nur Produkte / Leistungen an. Ich tue alles, was in meinen Möglichkeiten steht, um die Erwartungen meiner Kunden zu übertreffen.	
Persönliche Motivation. Ich bleibe motiviert und bei meiner Vision meiner Firma. Ich erledige die nötigen Sachen, nicht nur für meine Kunden, sondern auch für mich, um mein Geschäft erfolgreich zu machen.	
Summe Seite 2	
plus Summe von Seite 1	
Summe gesamter Test (125 Pkt. max)	