

## Mini-Marketing-Plan (1/2)

Schritt	Ihre Formulierung
<p><b>1</b></p> <p>Was ist der Zweck Ihres Marketings?</p>	
<p><b>2</b></p> <p>Wie wird der Zweck erreicht - besonders im Hinblick auf den Kundennutzen?</p>	
<p><b>3</b></p> <p>Ihre Zielgruppe(n) Je genauer, desto besser!</p>	
<p><b>4</b></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"><b>5</b></p> <p data-bbox="92 779 464 869">Aufzählung der verwendeten Marketingmethoden (Marketing-Mix)</p>	
<p data-bbox="247 1326 311 1386"><b>6</b></p> <p data-bbox="177 1415 379 1444">Nische im Markt</p>	
<p data-bbox="247 1653 311 1713"><b>7</b></p> <p data-bbox="57 1758 501 1818">Marketingbudget in % vom Umsatz und in Euro pro Monat!</p>	

# Marketing Scorecard 1/2

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

## Marketing Scorecard 2/2

<b>Überzeugung</b>	<b>Punkte (0-5)</b>
<b>Fokus.</b> Wann immer ich mit jemandem über meine Arbeit spreche, bin ich 100% auf deren Bedürfnisse und wie ich ihnen helfen kann, fokussiert.	
<b>Bedürfnisse.</b> 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.	
<b>Ziele.</b> Ich kenne die Ziele meiner Kunden und helfe ihnen zu kaufen, weil ich mich auf die wichtigsten davon konzentriere.	
<b>Präsentation.</b> 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.	
<b>Fragen.</b> Ich frage nach dem Auftrag. Ich weiß, wie man so fragt, dass der Interessent sich leichter entscheiden kann	
<b>Leistung erbringen</b>	<b>Punkte (0-5)</b>
<b>Kommunikation.</b> Ich habe verstanden, dass Kommunikation der Schlüssel für erfolgreiche Beziehungen zu Kunden sind. Ich arbeite kontinuierlich an meinen Fähigkeiten.	
<b>Versprechen.</b> Ich mache eindeutige, unmissverständliche Versprechen, was ich liefern werde und welche Resultate der Kunde erwarten kann, wenn er mich beauftragt. Ich halte mein Wort.	
<b>Forderungen.</b> Ich stelle glasklare Anforderungen an meine Kunden, damit diese wissen, was ich von ihnen erwarte. Sie verstehen, dass wir Partner sind.	
<b>Engagement.</b> Ich biete nicht nur Produkte / Leistungen an. Ich tue alles, was in meinen Möglichkeiten steht, um die Erwartungen meiner Kunden zu übertreffen.	
<b>Persönliche Motivation.</b> 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.	
<b>Summe Seite 2</b>	
<b>plus Summe von Seite 1</b>	
<b>Summe gesamter Test (125 Pkt. max)</b>	