

Infothek 13: *Marketing – KundInnen gewinnen*

Starten Sie eine Marketingkampagne, um Bekanntheit auf zu bauen

Einmalige Werbeaktionen kosten zwar meist nicht viel, bringen aber auch nichts.

Jemanden zu engagieren ist **Vertrauenssache** und in den meisten Fällen braucht Vertrauensbildung **mehrfache Kontakte**. Nur durch kontinuierliche Kommunikation in geplanten „Rhythmen“ werden potentielle KundInnen auf das Unternehmen mit seinen Produkten und Leistungen aufmerksam. KundInnen kaufen oft erst nach fünf bis zehn Kontakten mit Ihrem Unternehmen. Weiters ist die Wahrscheinlichkeit gering, dass ZielkundInnen gerade dann Ihre Dienstleistung benötigen, wenn Ihre Anzeige erscheint. Eine kontinuierliche Kampagne sorgt hingegen dafür, dass Sie auch zu dem **Zeitpunkt** in den Köpfen der ZielkundInnen präsent sind, zu dem diese Ihre Dienste benötigen.

Geben Sie daher Ihren ZielkundInnen die Möglichkeit, Sie **auf verschiedenen Wegen** kennen zu lernen, ohne dass sie gleich eine Verpflichtung eingehen müssen. Idealerweise werden Sie über unterschiedliche Kontaktformen für KundInnen sichtbar z.B.

- Einmal erkennen Sie KundInnen als Autorin eines Fachbeitrags in einer Zeitschrift.
- Dann erhalten sie ein Schreiben von Ihnen.
- Etwas später werden Sie von ihnen bei einer Wirtschaftskammer-Veranstaltung gesehen, bei der Sie einen Vortrag halten.
- Und kurz darauf fällt ihnen Ihre Anzeige in der Zeitung auf.

Diese konstante Präsenz schafft Vertrautheit – und somit Vertrauen.

Idealerweise haben Sie sich auf ein bestimmtes Thema spezialisiert. Immer wenn das **Thema X** in der Öffentlichkeit präsent ist, sollte auch **Ihr Name auftauchen!**

Kundenakquisition – ERSTKONTAKT AUFBAUEN

Nachfolgend ein Überblick über Marketingaktionen, mit welchen Sie den Erstkontakt zu Ihren potentiellen KundInnen herstellen können:

Netzwerken

- Netzwerktreffen z.B. Frauennetzwerke, berufliche Netzwerke, organisierte Netzwerke
- Verbände, Vereinigungen, Interessensvertretungen
- Branchen-Veranstaltungen: Fachmessen, Tagungen, Kongresse, Ausstellungen
- Aus- und Weiterbildung: Seminare, Lehrgänge
- beim Sport (Golf, Tennis), Vereine

Empfehlungen

- von bestehenden / ehemaligen KundInnen; von Multiplikatoren, NetzwerkpartnerInnen
- von Bekannten / Freunden
- von ehemaligen Chefs, Arbeitskollegen, VereinskollegInnen,

Multiplikatoren & PartnerInnen

- z.B. andere Dienstleister mit gleicher Zielgruppe (Friseur, Arzt, ...)
- z.B. andere Geschäfte
- z.B. Institute, Behörden,
- z.B. Ausbildungen (Schule, Uni, ...), Verbände

Online

- Eigene Website
- eigener Newsletter
- social media: Xing, Facebook, Twitter
- Links zu / Beiträge für Branchen-Webseiten
- Beiträge in Diskussionsforen, Mailinglisten
- Anzeigen in fremden Newslettern
- Partnerprogramme z.B. Amazon

Direktmarketing

- Mailing (Werbebrief, Rückantwortkarte) an ausgewählte Zielgruppe (Nachfassen!)
- Telefonmarketing
- Flugblatt, Postwurfsendung

Public Relations

- Presseausendung, Pressekonferenz, Pressegespräch, Presseinterviews
- Fachartikel, Serien in Medien
- Veranstaltungen: Vortrag, Seminar, Tag der offenen Tür, Eröffnungsfest
- Interview, TV- und Rundfunkbeiträge
- Sponsoring, Spenden (Geld-, Sach-, Dienstleistungsspenden)
- Lobbying

Werbung

- Eintragungen: Branchenbuch, Gelbe Seiten, CD-Rom
- Türschild, Auslage, Büro-/Geschäftslokal
- Broschüren, Folder

- Werbung auf Veranstaltungen & Messen: Flyer, Bandenwerbung, ...
- Plakat, Flugblätter, Aufkleber
- Autowerbung
- Kuponheftwerbung
- Inserate
- Kino-Spot, TV-Spot

Verkaufsförderung

- Warenproben
- Kleine Werbegeschenke
- Zeitlich begrenzte Angebote
- Gewinnspiel

Zusenden

- Informationsbroschüre /-mappe, Firmenunterlagen
- PR-Artikel als Information
- Checkliste, Studie
- Demokassette, -video, -CD
- Weihnachts-, Geburtstagsgrüße
- Für KundInnen interessante Informationen, Veranstaltungshinweise
- Newsletter, Kundenzeitschrift
- Angebot / Offert

Veranstaltungen

- Vorträge / Reden
- Regelmäßige Informationsabende, Netzwerktreffen
- Seminare, Kurse
- Hausmesse, Verkaufsparty, Tag der offenen Tür

Persönlicher Kontakt

- Persönliches Gespräch, Kurzberatung, Erstanalyse
- Produktvorführung
- Schnupperangebot
- Gutscheine, Blöcke