15 GRUND-REGELN ZUM THEMA MARKETING!

MARKETING. ABER WIE?

1 Bau deine Marke auf! Zieh es durch!

Dein Gesicht, dein Look und dein Logo müssen sich in die Köpfe der Menschen einbrennen. Platzier dein Logo: Auf deiner Website, auf Gutscheinen, Arbeitskleidung, Verpackungen, auf deinen Social Media Seiten und und und. Hol dir professionelle Hilfe von einem Grafik-Büro. Das ist gut investiertes Geld. In Marketing-Sprache nennt man das CI (Corporate Identity = die Identität des Unternehmens, das allgemeine Auftreten/Präsentation des Unternehmens).

2 Fotos? Fotos!

Sie sind sehr wichtig. Auch da hilft der Profi. Jemand, der so etwas ‚nebenbei' macht, oder die Tante, die sich eine Spiegelreflex-Kamera zu Weihnachten gekauft hat, wird sicher nicht das widerspiegeln, was du erreichen möchtest. Du bietest Qualität, also zeig auch Qualität!

3 Sei authentisch!

Sei so, wie du bist, und bring rüber, was du aussagen willst. Mach deinen Kunden ehrliche Angebote und berate sie offen, ehrlich und gut.

4 Bau eine Website!

Ein schönes Foto, deine Mailadresse, Telefonnummern, Öffnungszeiten und ein Logo – das reicht fürs Erste. Hol dir dafür bitte auf jeden Fall professionelle Hilfe! Das ist wiederum gut investiertes Geld.

5 Geh online!

Starte Social Media mit Facebook, Instagram oder anderem. Aber nur, wenn du diese Seiten auch wirklich betreibst. Wie das technisch funktioniert, kannst du
googeln. Sei witzig! Sei ehrlich! Sei aber auf jeden Fall so, wie du bist. (siehe Punkt 3).

6 Mach deinen Laden schön!

Das Auge isst schon beim Einkauf und bei deiner Bestellung. Wenn du dich damit schwer tust? Es gibt in vielen Gegenden selbständige Schauwerbegestalter, die dir dabei helfen können.

KASPER Communications

Kasper Communications GmbH
Am Lohmühlbach 14 · 85356 Freising

08161-5193622 · michi@kaspercom.de
kaspercom.de · fb.com/ kaspercom

7 Schlechte Presse gibt es nicht.

Denn: Was ist schlechter als ‚schlechte Presse'? Gar keine Aufmerksamkeit. Ausnahme: Echte Lebensmittel-Skandale. Tu Gutes und rede darüber! Spende dem Kinderheim Weihnachts-Würschtl, unterstütze einen Fußballverein oder was auch immer. Bleib im Gespräch!

8 Qualität ist das Erfolgs-Rezept.

So ist es. Die meisten Menschen sind inzwischen gern bereit, gutes Geld für gute Qualität und kompetente Beratung zu bezahlen. Angebote rein über den Preis sind nicht nötig, wenn sonst alles stimmt.

9 Kunden- und Mitarbeiter-Zufriedenheit ist unersetzlich.

Die beste Werbung ist auch heute noch: Mundpropaganda. Es gibt nichts Besseres als Kunden und Mitarbeiter, die dich weiter empfehlen. Wenn Punkt 8 stimmt, kommt Punkt 9 von selbst.

10 Sei freundlich und geh' offen auf deine Kunden zu!

Sei freundlich und geh' offen auf deine Kunden zu! Denk daran: Deine Mitarbeiter sind dein wichtigstes Kapital. Gute Stimmung im Team ergibt guten Service am Kunden. Also sorge für faire Bezahlung und ein gutes Betriebsklima! Wie das genau funktioniert können wir dir sagen.

11 Kuck auf die Konkurrenz!

Schau dir an, was deine Mitbewerber gut machen, aber imitiere sie nicht.
Bring deinen eigenen Stil mit ein!

12 Tu nicht das, was alle machen!

Sei eigen und heb dich mit besonderen Aktionen, hervorragender Leistung und hochwertigen Produkten von deinen Mitbewerbern ab!

13 Versetz dich in deine Kunden und Gäste hinein!

Überleg dir, ob du dich als Kunde oder Gast in deinem Betrieb gut aufgehoben fühlen würdest. Frag dich: Würdest du gern in deinem Laden einkaufen, essen gehen oder übernachten wollen? Wenn ja, warum?

14 Probiere neue Dinge aus!

Sei offen für Neues und kreative Ideen! Spezialisier dich auf das, was du richtig gut kannst!

15 Und wenn du nicht weiter weißt?

Wenn einmal wieder nichts läuft? Geh raus in die Natur! Wandre allein durch den Wald, durch das Watt, an der Weser oder durch die Betonwüste. Atme tief durch! Einatmen. Ausatmen. Trink ein Glas Wein oder einen GinTonic! Und dann? Fang wieder bei Punkt 1 an.

KASPER Communications

Kasper Communications GmbH
Am Lohmühlbach 14 · 85356 Freising

08161-5193622 · michi@kaspercom.de
kaspercom.de · fb.com/ kaspercom

KASPER
Communications

WHO YOU GONNA CALL?
KAS PER COM!

TEL. 08161-5193622

KASPERCOM.DE