

Definiere schriftlich deine Ziele.

Was ist deine emotionale Vision?
Welche messbaren Ziele möchtest du erreichen?

Ermittle deine Positionierung.

Was kannst du besser als andere?
Welchen konkreten Nutzen haben deine Kunden davon?

Optimiere die Produkte- und Dienstleistungsqualität.

Wie kannst du deine Produkte permanent verbessern?
Wie den Kundenservice steigern?

Konzentriere dich auf den Vertrieb – digital und analog.

Wie kommt der Kunde am einfachsten zu deinem Angebot?
Wie kannst du die Zeitspanne zum direkten Kundenerlebnis verkürzen?
Sind alle Angebote digital mobil und immer aktuell abrufbar?

Berechne den richtigen Preis.

Mit welchem Preismodell kannst du mittel- und langfristig Geld verdienen?
Hast du die Kosten für Marketing und Marketing-Kommunikation eingerechnet?

Binde dein Team mit ein.

Kennt das ganze Team die Ziele und alle öffentlichkeitsrelevanten Massnahmen?
Weiss das Team, welche Entscheidungskompetenzen es hat?
Wird das Knowhow der Mitarbeiter richtig genutzt?

Verbessere deine Onlineauftritte.

Ist deine Website komplett mobilefähig mit dem gesamten Angebot?
Nutzt du auch die relevanten Socialmedia-Kanäle mit einem professionellen Auftritt?

Spare nicht an der Öffentlichkeitsarbeit.

Arbeitest du gezielt mit PR-Massnahmen auf Storytellingbasis?
Bist du digital erreichbar und bereit für den Dialog?

Schalte Werbung – so wenig wie möglich, so viel wie nötig.

Ist deine Werbung für die Dialoggruppen relevant?
Erzählt sie eine Geschichte, verbunden mit einem konkreten Angebot?
Ist deine Werbung da, wo auch deine Kunden sind?

Bleib nie stehen. Niemals.

Optimierst du regelmässig alle relevanten Marketingmassnahmen?
Beobachtest du aktiv die relevanten Märkte, um Megatrends früh aufnehmen zu können?

In 10 Schritten zum effizienteren Marketing