

Neue Kunden gewinnen mit wenig Budget

Datum 11.3.2021
Uhrzeit 10.00 Uhr

Wirkung trotz kleinen Budgets?

Ohne Energie geht es nicht

- Kreativität
- Bereitschaft für Neues
- Ausdauer



Wer sind Sie?

- Was sind Ihre Stärken (Schwächen)?
- Was machen Sie besonders gut?
- Was unterscheidet Sie vom Mitbewerber?
- => Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Wirkungsvolle Werbung - Voraussetzungen

- Was sagen Sie in Ihrer Werbung?
- Zu wem sagen Sie es?
- Was ist das Ziel der Botschaft



Was hat Ihr Kunde davon?

- Grundnutzen
+
- Zusatznutzen
+
- Psychologischer Nutzen



Beenden Sie folgende Sätze!

- Kunden sollen bei mir kaufen, weil
- Meine Werbebotschaft in einem Satz lautet:
- Nur mein Unternehmen hat/kann/macht:
- Meinen idealen Kunden beschreibe ich folgendermaßen:



Marketingmaßnahmen mit großer Hebelwirkung

Öffentlichkeitsarbeit (PR)

- Wenig finanzielle Mittel notwendig
- Kreative, interessante Inhalte
- Schnelle und große Verbreitung möglich

„Gute Geschichten“ bringen gute PR



Quelle: Sonnentor



Quelle: zotter.at

Marketingmaßnahmen mit großer Hebelwirkung

Onlinemarketing

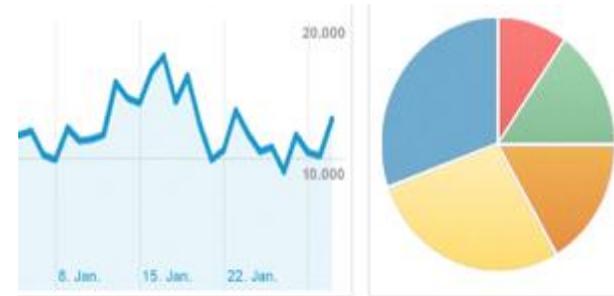
- „gefunden werden“
- Google - gerechte Website (SEO)
- Google Ads als Alternative
- Facebook und Co?

- Enormer Zeitaufwand!!



Geld sparen - Wirkung steigern durch Kontrolle

- Wie viele Besucher landen auf meiner Onlinepräsenz?
- Wie lange bleiben sie dort?
- Woher kommen die Besucher?
- Etc.



Kooperationen

- Win-Win - Situation schaffen
- höhere Reichweite an Kontakten
- stärker durch gemeinsame Projekte
- geteilte Kosten

