
Das Werbekonzept – Werbestrategien für Ihr Unternehmen

Mit dem Marketingkonzept erhalten Sie einen Überblick über Zustände, Ideen und Wege zur Umsetzung der Ideen Ihres Unternehmens im Hinblick auf den von Ihnen bedienten Markt. Wir betrachten bei der Erstellung insbesondere:

Die Darstellung des Unternehmens nach außen, aus Ihrer Sicht und wie sie sein sollte.

Dafür wird ein Fragebogen erarbeitet, der die wichtigsten Parameter abfragt. Um ein repräsentatives Ergebnis und damit den subjektiven Ist-Zustand zu erhalten, werden neben Ihnen auch Ihre Mitarbeiter befragt.

Sie werden erstaunt sein, wie weit die Meinungen über die Außenwirkung Ihres Unternehmens differieren können. Das kann schon bei der Definition der Zielgruppen beginnen.

Die Erfassung der bisherigen Aktivitäten im Bereich Marketing, deren Umsetzung, Verantwortlichkeiten und Budgetierung.

Mit Sicherheit betreibt Ihr Unternehmen Marketing und verfolgt gewisse Strategien. Aber haben Sie diese Strategien bis zum Ende geplant? Wie erfolgt das Controlling? Welche neuen Möglichkeiten ergeben sich dadurch? Wo können Sie Prozesse bündeln und damit ihre Präsenz erhöhen oder Ihre Ausgaben reduzieren? Welche Kommunikationswege sind bis dato Neuland und warum? Erreichen Sie mit Ihren Marketingaktivitäten Ihre Zielgruppe im gewünschten Maße? Durch die Analyse Ihrer bisherigen Marketingaktivitäten nehmen wir den realen Ist-Zustand Ihres Unternehmens auf.

Die Struktur Ihrer Wettbewerber, Preise und Kommunikation

Wir recherchieren Ihre Wettbewerber nach deren Standort, Preisen und Marketingaktivitäten.

Erarbeitung neuer und Optimierung der bisherigen Marketingstrategien und Kommunikationswege

Der Vergleich der Analyse-Ergebnisse des gewünschten Zustandes, des aktuellen Zustandes und des Kommunikationsverhaltens Ihrer Mitbewerber erzeugt ein konkretes Bild der Aufstellung Ihres Unternehmens am Markt und den Potentialen Ihrer Firma. Auf dieser Grundlage werden nachhaltige Marketingstrategien erarbeitet. Dabei steht der Kunde im Mittelpunkt jeder konzeptionellen Planung.

Denn Ihr Unternehmen ist nur dann erfolgreich, wenn Ihre Kunden zufrieden sind.