



Ihr Weg zu einer guten Marketing-Strategie

Unternehmen, die mit künstlicher Intelligenz arbeiten, nutzen eine hochintelligente Technologie, die den Fähigkeiten der Menschen gleichgestellt oder sogar überlegen ist. Wenn es allerdings darum geht, das Produkt oder die Dienstleistung zu vermarkten, ist jedoch gerade menschliche Kompetenz gefragt. Denn selbst die am besten ausgereifte Software oder die modernste Maschine ist nicht unbedingt ein Selbstläufer im Vertrieb. Wir zeigen Ihnen, worauf es in Ihrer Marketing-Strategie ankommt und wie wir Sie mit unserer Expertise unterstützen können.

1. Was ist mein USP und wie möchte ich diesen kommunizieren?

Wahrscheinlich wissen Sie bereits, wie Sie sich von Ihren Wettbewerbern unterscheiden. Falls nicht, ist das eine Voraussetzung für all Ihre Marketing-Vorhaben. Gerne unterstützen wir Sie dabei, Ihre USPs herauszuarbeiten. Für die passende Kommunikationsstrategie werden wir zudem mit Ihnen Botschaften formulieren, die Sie kommunizieren wollen.

2. Was ist das Ziel?

Welche konkreten Ziele möchten Sie mit Ihrem Marketing verfolgen? Möchten Sie neue Kund:innen gewinnen? Ihr Image verbessern? Ein neues Produkt launchen oder Awareness für Ihre Marke erzielen? Je genauer wir Ihre Ziele definieren können, desto besser können wir passende Maßnahmen finden, die auf diese Ziele einzahlen. Wir helfen Ihnen dabei, einen „roten Faden“ zu entwickeln und unsere Maßnahmen an Ihren Zielen zu messen.

3. Wer ist meine Zielgruppe?

Am Anfang steht die Frage, an wen die Produkte oder Dienstleistungen verkauft werden sollen. Erst wenn die Zielgruppe bekannt ist, können die passenden Kanäle und Maßnahmen definiert werden, mit denen diese erreicht werden können. Wie sieht mein Gegenüber aus? Wofür interessiert es sich? Womit beschäftigt es sich in seinem (Berufs-)Alltag? Am Anfang definieren wir gemeinsam mit Ihnen Ihre Zielgruppe und erstellen eine individuelle Strategie, wie und wo Sie diese gezielt adressieren können.



4. Wie möchte ich mich abgrenzen?

Im nächsten Schritt sollten Sie einen Blick auf Ihre Wettbewerber werfen. Schauen Sie sich an, was andere Player in Ihrer Branche machen und auf welchen Kanälen sie vertreten sind. Dabei gilt: Lassen Sie sich inspirieren, aber kopieren Sie nicht. Gemeinsam mit Ihnen werfen wir einen Blick auf die Konkurrenz und finden heraus, wie und über welche Kanäle Sie sich hervorheben können. Dabei stehen uns alle Möglichkeiten offen. Sie wünschen einen Social-Media-Kanal mit Einblicken in Ihr Unternehmen? Sie möchten Stakeholder über klassische PR adressieren? Sie wollen sich einen Ruf als Experte Ihres Fachs verschaffen? Die Liste der Möglichkeiten ist nahezu unendlich. Wir unterstützen Sie von der ersten Idee bis zur Umsetzung dabei, Sie so zu positionieren, dass Sie Ihre Ziele erreichen.

5. Wie viel möchte ich selbst machen?

Wie sind Sie in Ihrem Unternehmen gerade aufgestellt? Haben Sie ein Marketingteam, das Kapazitäten für die Bespielung ausgewählter Kanäle hat? Gerne unterstützen wir Sie von der Strategie bis zur Umsetzung. Ob wir Sie nur beraten und Ihren Mitarbeiter:innen unter die Arme greifen oder Ihren kompletten Content produzieren, entscheiden Sie. Ob Webseite, PR-Texte, Broschüren, Whitepaper, Social-Media-Postings, Advertorials oder Werbeanzeigen – bei und mit uns stehen Ihnen alle Türen offen.