MARKETING-PLANER

video4net.de
BUSINESS VIDEO COMPANY

Firma Abtlg. Jahr

Kategorie	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Umsatz (Soll)												
Umsatz (Ist)												
Budget (z.B. 5% vom Umsatz)												
Vertriebskosten												
Ereignis/Sonderaktion												
Marketingziel (Was soll erreicht werden? Messbarkeit?)												
USP (Alleinstellungsmerkmal, einzigartiger Verkaufsgrund)												
Zielmarkt (Wer, Wo/Woher, Alter, Wieviel, Welcher Bildungsgrad)												
Maßnahmen												
Corporate Identity												
Kundenaktivierung												
Kundenbindung												
Werbung / Social Media												
Public Relations / Image												

☐ Adressdatenbank optimieren
☐ Adresslisten im Web
☐ Affiliate-Marketing
☐ Angebote, so lange der Vorrat reicht
☐ Angebote individualisieren
☐ Angebote, zeitlich begrenzen
☐ Angebotsvorteile auflisten
☐ Anzeigen, die pro Mausklick berechnet werden nutzen
☐ Anzeigenwerbung
☐ Artikel/Fachartikel schreiben
☐ Aufrichtiges Interesse an Kunden zeigen/haben
☐ Aufrüstungsmöglichkeiten
☐ Auftritt in TV-Talkshow

☐ Auftritt in Radio-Talkshow
☐ Aussagen zufriedener Kunden (Testimonials)
☐ Auswahl erweitern
☐ Autobeschriftung
☐ Automatisierte E-Mails
☐ Autoresponder nutzen
☐ AV-Medien einsetzen
☐ Bannertausch
☐ Begrüßung/Verabschiedung verbessern, Ablauf regeln
☐ Beilagenwerbung
☐ Bekanntgaben von Behörden
☐ Beratung, kostenlos
☐ Berufsbezeichnung ok?

☐ Besuch branchenspezifischer Veranstaltungen
☐ Besuch von Fachmessen
☐ Beziehungsnetzwerk pflegen
☐ Blogs nutzen
☐ Branchenverbände
☐ Branchenverzeichnisse
☐ Branded Entertainment
☐ Briefpapier gut gestalten
☐ Broschüren
☐ Bücher veröffentlichen
☐ Business Feng Shui
☐ Buzz-Marketing
☐ Chat-Rooms
☐ Computereinsatz
☐ Coupons, Couponanzeigen

☐ Detailliebe zeigen
☐ Direct Mailing Aktionen
☐ Direct Response Anzeigen
☐ Direktwerbung
☐ Domainname/n
☐ Download-Service, nützlicher
☐ eBay-Auktionen
☐ E-Books anbieten
☐ Effizienz steigern
☐ Elektronische Broschüren
☐ Elektronische Postkarten
☐ Elektronische Warenkörbe
☐ E-Mail-Signatur mit Claim
☐ Empfehlungen anregen
☐ Empfehlungsschreiben
☐ Energie, Umgang mit

☐ Erfolgsstories veröffentl.
☐ Erscheinungsbild der Mitarbeiter optimieren
☐ E-Zine, eigenes
☐ E-Zines, Werbeanzeigen in anderen
☐ Fallstudien erstellen/nutzen
☐ Farbpsychologie anwenden
☐ Faxwerbung, wo erlaubt
☐ Fernsehspots (auch regional)
☐ Finanzierungsdienste
☐ Firmenname hinterfragen
☐ Flexibilität zeigen
☐ Flipcharts einsetzen
☐ Flyer/Postw./pers. vert (!)
☐ Flyerständer (evtl. außen)

☐ Fotos, bessere
☐ Fusion Marketing
☐ Garantie erweitern
☐ Gebührenfreie Service-Telefonnummer anbieten
☐ Geduld haben
☐ Gegenseitige Verlinkung
☐ Gelbe Seiten
☐ Gemeinnütziges Engagement und PR
☐ Geschäftszeiten bessere
☐ Geschenkgutscheine
☐ Geschichten erzählen
☐ Geschwindigkeit erhöhen
☐ Gesponserte Links
☐ Glaubwürdigkeit verbessern

☐ Google AdWord (!)
☐ Großzügigkeit
☐ Handlungsaufforderung
☐ Handlungsfähigkeit erhöhen
☐ Haus-/Kundenzeitung (!)
☐ Identität herausarbeiten
☐ Imagebroschüre
☐ Infobriefe, Rundschreiben
☐ Infomercials
☐ Innenraum-/Bürogestaltung
☐ Interessante Inhalte bieten (für externe Websites)
☐ Internetauftritt optim. (!)
☐ Internetforen
☐ Joint Ventures
☐ Kataloge

☐ Kernaussagen erarbeiten
☐ Kleinanzeigen
☐ Klickraten-Analyse
☐ Kolumnen
☐ Kontaktadressen kaufen
☐ Kontinuierliches Lernen
☐ Konversionsrate der Webseiten-Besucher
☐ Kooperation, gemeinsame Nutzung
☐ Kreativität/Talent nutzen
☐ Kreditkarten-Akzeptanz
☐ Kundenservice verbessern
☐ Kundenzufriedenheit erfragen/verbessern
☐ Kundenspezifische Daten

☐ Landing Pages
☐ Begeisterung zeigen
☐ Lichteinsatz/Beleuchtung
☐ Lieblingskunden auflisten
☐ Luxusausführungen
☐ Markenbewusstsein stärken
☐ Marketing auf Abruf/auf Zeit
☐ Marketingplan erstellen
☐ Marketingplan, verständlich
☐ Marketingziel definieren
☐ Marketing-Terminkalender
☐ Marketingwissen, eigenes verbessern
☐ Marktforschung betreiben
☐ Marktwissen erweitern
☐ Massenmails ?! Spam

☐ Medienbeziehungen optim.
☐ Mem, „Gehirnvirus"
☐ Messeteilnahme/-stand
☐ Mitarbeiterentwicklung
☐ Mitgliedschaft in Vereinen
☐ Mundpropaganda
☐ Nachfassen
☐ Namensschild bei Veranstaltungen tragen
☐ Newsletter (Print/eMail)
☐ Öffnungszeiten optimieren
☐ Online-Bezahlungssystem
☐ Online-PR (!)
☐ Online-Werbebanner
☐ Ordnung und Sauberkeit
☐ Personalisierte E-Mails

☐ Persönliche Akquise
☐ Persönliche Anschreiben
☐ Persönliche Postkarten
☐ Plakatwerbung (!)
☐ Podcasts
☐ Positionierung klären
☐ Poster
☐ Postkarten, individuelle
☐ Postkartenständer
☐ Präsentation im Aufzug
☐ Preisgestaltung
☐ Produkt-Placement
☐ Produktverpackung optim.
☐ Produktverpackung, besondere für Aktion
☐ Produktvorführungen

☐ Prospekte/Produktflyer
☐ Public Relations
☐ Qualität verbessern
☐ Radiospots (!)
☐ Ratenzahlungssysteme
☐ Referenzen nennen
☐ Regionale Kinowerbung
☐ Reputation erhöhen
☐ RSS-Feeds
☐ Sammelpunkte
☐ Schaufenstergestaltung (!)
☐ Schreibtalent einsetzen
☐ Schwarze Bretter und Anschlagtafeln nutzen
☐ Selbstvertrauen stärken
☐ Seminare, kostenlose

☐ Sensibilität zeigen
☐ Service-Mentalität
☐ Slogan/Claim entwickeln
☐ Sonderdrucke
☐ Sonderveranstaltungen
☐ Sozialkompetenz verbessern
☐ Spionage beim Wettbewerb
☐ Stammkundenwerbung
☐ Standort hinterfragen
☐ Strategische Allianzen bilden
☐ Suchbegriffe für Suchmaschinen (Keywords)
☐ Suchmaschinenoptimierung
☐ Tauschgeschäfte
☐ Telefonate, persönliche (!)
☐ Telefonetikette wahren

☐ Telefonmarketing/CallCenter
☐ Teleseminare
☐ Türgestaltung
☐ Überschriften/Schlagzeilen
☐ Unternehmerpersönlichkeit entwickeln
☐ Unternehmesauftritt (CI)
☐ Unterschwellige Werbung
☐ Unterstützung einer guten Sache
☐ Urheberrechte, KnowHow dazu erweitern
☐ USP herausarbeiten
☐ Verkaufstraining
☐ Verlosungen
☐ Vertrieb, Abr. pro Auftrag

☐ Vertriebs-Package
☐ Verzeichniseinträge
☐ Video (Produkt/Image)
☐ Video auf Website
☐ Virales Marketing
☐ Visitenkarten, Info-Vist.
☐ Vorträge halten (lassen)
☐ Vorträge bei Vereinen
☐ Warenproben
☐ Webinare
☐ Werbegeschenke
☐ Werbekooperativen
☐ Werbemittel
☐ Werbeplanen/-transparente
☐ Werbepostkarten
☐ Werbeschilder/Beschild.

☐ Werbung an Einkaufswagen
☐ Wettbewerbe
☐ Wettbewerbsvorteile bieten
☐ Wissen vermitteln
☐ Wurfsendungen, Postwurfsendungen
☐ YouTube-Video
☐ Zeit mit Kunden verbringen
☐ Zeitschriftenwerbung (Fach-)
☐ Zeitungswerbung
☐ Zielgruppen klar definieren
☐ Zielstrebigkeit zeigen
☐ Zusätzlichen Wert bieten

(!) = Medien mit besonders rascher Wirkung

2023 Copyright by video4net GmbH · Tel. 089-659595 · Fax 659548 · info@video4net.de · Stadlberg 1 · 94344 Wiesenfelden · Germany · Schutzgebühr: 17,– EUR (zzgl. MwSt./Porto)