Offline Marketing

ao

OFFLINE MARKETING

Visitenkarten, Flyer oder Briefpapier sollten hochwertig sein

Zielgruppe wichtig!

+45 z.B. werben in Zeitungen, Zeitschriften & Magazinen

weitere Möglichkeit: Plakate & Billboards





VISITENKARTE

= Händeschütteln

gut um Eindruck zu hinterlassen & in Erinnerung zu bleiben

sollte enthalten:

- Logo
- Unternehmensname
- Name
- Adresse
- Telefonnummer
- Webseite
- E-Mail Adresse

einseitige oder beidseitige Bedruckung möglich
von Masse abheben, z.B. durch andere Form oder besonderes Material

BROSCHÜREN UND FLYER

Hochwertigkeit elementar, um nicht im Müll zu landen, sondern WOW Effekt hinterlassen!

professionelle Unterstützung durch Grafikdesigner oder Online Tool, wie z.B. “Canva”

in Umgebung platzieren, z.B. Bäcker, Schule, Nachbarschaft

sollte enthalten:

- Foto
- Logo
- Slogan
- Name
- Übersicht Dienstleistungen
- Webseite
- Kontaktmöglichkeiten

WERBUNG

- Radio,- Fernseh-, und Zeitungswerbung kann - je nach Auflage, Blatt und Einschaltquote - sehr teuer werden
- Kosten-Nutzen-Aspekt je nach Zielgruppe abwägen
- Wenn, dann:
  - schnell auf den Punkt kommen
  - Headline, die Aufmerksamkeit erzeugt
  - Bullet Points, die Leistung & Mehrwert knapp darstellen
  - Kontaktdaten

MEDIA UND PR

Pressemitteilung:
- “KISS” Regel: Keep it short & simple

Podcast:
- eigenen Podcast starten oder als Gast bei anderen teilnehmen

Kolumne:
- kurze, unterhaltsame Artikel für Zeitung schreiben

WEITEREMPFEHLUNG

generieren Reichweite, neue Kunden und mehr Umsatz

-> wichtig, guten & positiven Eindruck beim Kunden zu hinterlassen

Online Rezensionen wichtig, z.B. Kunden Google MyBusiness Link schicken

-> gute Bewertungen auf Webseite einbinden



NETWORKING

= Knüpfen & Pflegen von Kontakten

völlig kostenlos, aber jede Person, die du kennenlernst, kann dir weiterhelfen –
egal ob mit Ratschlägen, Weiterempfehlungen oder weiteren Kontakten

Begriff des “Ordnungscoach” bekannter machen

Pitch vorbereiten mit:

- Deinem Namen und dem Namen deines Business
- Welche Dienstleistungen du in welchem Markt und in welcher Gegend anbietest
- Berichte von eigenen Erfahrungen und Situationen, die deinem Gegenüber bekannt vorkommen
- Erwähne das Problem und biete eine Lösung dafür

COACHING, SEMINARE & VORTRÄGE

Vorträge halten an Abendschulen und Volkshochschule oder kostenfreie Vorträge in Gemeinden, Schulen und Vereinen

-> Bekanntheit steigern & potenzielle Kunden treffen soll unterhaltsam sein & Dinge vermitteln, die weiterhelfen!