

Erfolg braucht eine intelligente Strategie

Nur wer seine Kunden kennt und richtig anspricht, wird dauerhaft am Markterfolgreich sein. Das gilt vor allem für KMU



Marketing ist bei KMU eine Frage der Kreativität und Originalität, weniger der Gelder.

CHECKLISTE

Eine Marketingstrategie ist auch für KMU wichtig

Um die Bekanntheit des Unternehmens zu steigern, muss ein Unternehmen ein Marketingkonzept entwickeln. Hier sind die wichtigsten Schritte:

- Zielgruppendefinition**
Wer sind unsere Zielgruppen, also unsere Kunden, genau kennt, wer sie sind, ist ein zentraler Punkt. Denn wer nicht die besten Verkäuferstrategien wählt, wenn man auf der Zielgruppe vorwirbt.
- Gezielte Planung und Strategie**
Am Anfang steht die klare Positionierung am Markt. Danach ist es wichtig, eine Corporate Identity und ein durchgängiges Corporate Design zu schaffen.
- Budgetierung**
Auch ein kleiner Budget geht viel weiter, wenn man das Geschäftsmodell richtig versteht. Für eine erste Marketingstrategie ist es wichtig, ein Budget festzulegen, das sich über einen Zeitraum von sechs bis zwölf Monaten erstreckt.
- Marketingmix**
Um seine Ziele zu erreichen, kann eine Mischung aus verschiedenen Marketingmaßnahmen sein.
- Kundenanalyse**
Man muss seine Zielgruppe verstehen, muss das in der Marketingstrategie reflektieren und muss sie in der Kommunikation durch Social Media und andere Kanäle ansprechen.
- Stammkundenbindung**
Kundenbeziehungen müssen gepflegt werden, denn die Treue der Kunden ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Eine Strategie, um Kunden zu binden, ist ein zentraler Punkt.

W

er nutzt die gestiegenen Kundenzahlen, um den Umsatz zu steigern. Wie er das macht, ist entscheidend. Wenn man nicht weiß, wer die Kunden sind, wie sie denken und was sie wollen, ist es schwierig, eine erfolgreiche Marketingstrategie zu entwickeln. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie.

Kleine Budgets

Ein Unternehmen mit einem kleinen Budget muss kreativ sein. Es geht nicht darum, wie viel Geld man hat, sondern darum, wie man es effektiv einsetzt. Kleine Budgets können erfolgreich sein, wenn man die richtigen Marketingmaßnahmen wählt und sie richtig umsetzt. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie.

Marketing - wozu?

Marketing ist ein zentraler Bestandteil eines Unternehmens. Es geht darum, die Bekanntheit des Unternehmens zu steigern und neue Kunden zu gewinnen. Marketing ist ein zentraler Bestandteil eines Unternehmens. Es geht darum, die Bekanntheit des Unternehmens zu steigern und neue Kunden zu gewinnen. Marketing ist ein zentraler Bestandteil eines Unternehmens. Es geht darum, die Bekanntheit des Unternehmens zu steigern und neue Kunden zu gewinnen.

Die Zielgruppen im Blick

Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie.

Erfolgreiches Marketing

Ein erfolgreiches Marketing ist das Ergebnis einer klaren Strategie und einer effektiven Umsetzung. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie.

ARENDA AI-040

ARENDA AI-041

Ihr Weg zu 1.000 Käse-Delikatessen.



Holen Sie sich jetzt Ihre METRO Karte: www.metro.at

Partners für Profis **METRO**

1. KUNDENBINDUNG

SCHUTZKUPFNER UND APOTHEKE NOVA PARK
Die Schutzkuppel und ihre Partnerapotheken Nova Park wollen Kundenbindungsmassnahmen ergreifen. Die Strategie:
Personal im Jahr eine Stammkunden senden.
Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.
Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.
Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.

2. NEUE KUNDENWEISE GEWINNEN

NEUE KUNDENWEISE GEWINNEN
Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.
Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.

3. NEUE KUNDENWEISE GEWINNEN

NEUE KUNDENWEISE GEWINNEN
Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.
Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.

Die viel diskutierten Social Media-Kampagnen auf Facebook oder Twitter sind für den Erfolg eines Unternehmens nicht entscheidend. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie.

Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie.

Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie. Ein Unternehmen muss seine Zielgruppe verstehen und sie ansprechen. Das ist die Grundlage für jede Marketingstrategie.

„Es ist wichtig, in den Köpfen der Kunden zu bleiben und als Marke wahrgenommen zu werden.“

Ana Opatova, Product Marketing

Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.
Die Strategie:
Personal im Jahr eine kleine Probe abgeben.