

Jede Stufe Ihrer Marketing- und PR-Strategie ist eine Verdichtung der darunter liegenden Stufe. Deshalb müssen alle Stufen konsequent von unten nach oben entwickelt werden. Auch wenn sich viele Unternehmer zuerst in ihr Logo verlieben und sofort anfangen, Briefpapier zu gestalten, ist es falsch. Alles, was der Kunde zu Gesicht bekommt, kann erst entwickelt werden, wenn die unternehmerische Strategie glasklar ist.

Weitere Themen zur Vertiefung:

- Marketing-Design
- WEB-Design
- USP-Entwicklung
- Mission-Statement
- Businessplan
- Brain-Trust
- Empfehlungs-Marketing
- Event-Marketing

Mehr auf erfolgreich-und-sorgenfrei.de und Das-Champagner-Prinzip.de und myBrainTrust.de



Das **Logo** ist die größte Verdichtung aller Ihrer Marketing-Aussagen und aller Ihrer PR-Materialien. Der Kunde muss auf einen Blick erkennen, worum es geht. Das Logo wird als letztes entwickelt.

Die **USP** (Unique Selling Proposition = Alleinstellungsmerkmal) drückt zusammen mit dem Logo in einem kurzen Slogan aus, was der Kunde von Ihnen erwarten kann.

Die **Akquiseplattform** fasst alle PR-Materialien für eine Zielgruppe zusammen (z.B. Flyer, Visitenkarte, Gutschein, Einladung, Web-Seite, etc.). Sie ist ein zielgruppenorientierter Auszug aus Ihrem gesamten PR-Material.

Die **PR-Plattform** ist die Gesamtheit aller Info- und Werbematerialien, die Sie für Ihre gesamte Außendarstellung entwickeln und einsetzen (z.B. Web-Seiten, Visitenkarten, Flyer, Preislisten, Speisekarten, Kataloge, Geschäftsbericht, Shop, etc.). Das Material ergibt sich aus dem Businessplan

Der **Businessplan** ist die vollständige Dokumentation und Kalkulation Ihrer Geschäftsidee mit allen daraus resultierenden vertrieblichen und Marketing-Maßnahmen.

Ihr **Potential** umfasst Ihr gesamtes Wissen, den Markt, die Kunden, die Produkte, Ihre Ziele, Ihre Möglichkeiten und Grenzen, Ihre geistigen und unternehmerischen Helfer, Ihre Vision, Ihre Ziele, etc.