

Unser bester Tipp für Ihren Marketingerfolg: Kennen Sie Ihre Strategie! Warum und wie?

Präsentiert von Mireille van Reenen

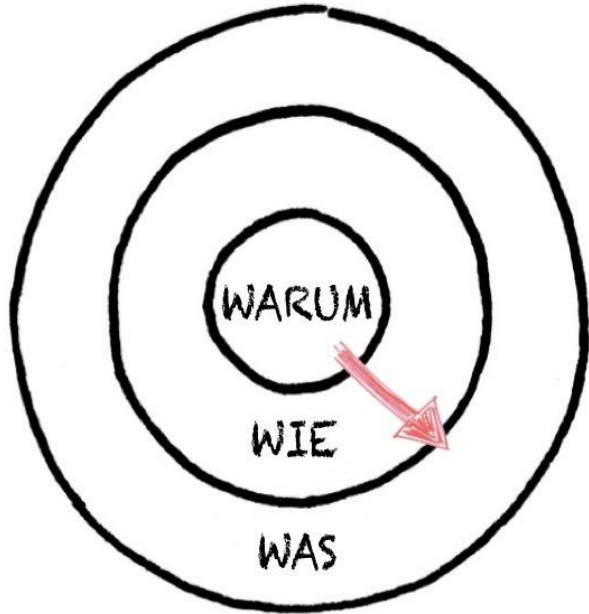


Arbeitsblätter

Zum Ausdrucken oder digital
Bearbeiten mit PDF Editor
(z.B. Acrobat oder Online Tool wie
Dochub

<https://dochub.com/pdf-editor>)

Warum? 5x



Warum verkaufen Sie was Sie verkaufen?

...

...

...

...

...

Was sind Ihre Ziele und Grenzen?



...

...

...

...

...

Welcher Unternehmenstyp sind Sie? Was ist Ihr Idee?

Missionsbasiert

- Zu einer bestimmten Mission berufen
- Starker moralischer Kompass
- Positive Wirkung erzielen (von etwas Negativem weggehen)

Leidenschaft basiert

- Etwas, das Sie lieben / tiefes Interesse / begeistert sind
- Mit der Welt teilen wollen
- Sich auf etwas Positives bewegen

Gelegenheitsbasiert

- Vom Wachstum motiviert
- Neue Ideen finden & verfolgen, Potenzial in unbefriedigter Nachfrage sehen
- Ein praktisches Problem lösen

Unentschieden

- Wissen, dass Sie ein Geschäft wollen
- Nicht sicher was, offen für Ideen
- "Übungsgeschäft" eine Option

Geschäftsideen

Um Ihnen beim Brainstorming zu helfen:

- Was können Sie von Natur aus gut?
- Worin haben Sie Expertise?
- Wofür brennen Sie zutiefst?
- Wem dienen Sie gerne?

...

...

...

...

...

Sollten Sie Produkte / Dienstleistungen löschen? Benötigen Sie neue Produkte / Dienstleistungen?

Produkt ...

Bemerkungen

Produkt ...

...

Produkt ...

...

Produkt ...

...

...

...

Kundensegmente: Entscheiden Sie, wem Sie dienen wollen... und wem nicht

**Für wen schaffe ich
Mehrwert?**



1.

.....

.....

.....

2.

.....

.....

.....

3.

.....

.....

.....

**Wer sind meine wichtigsten
Kunden oder Benutzer?**



.....

.....

.....

.....



.....

.....

.....

.....



.....

.....

.....

.....

Sachliche Informationen Kundensegment

Wo sind sie?

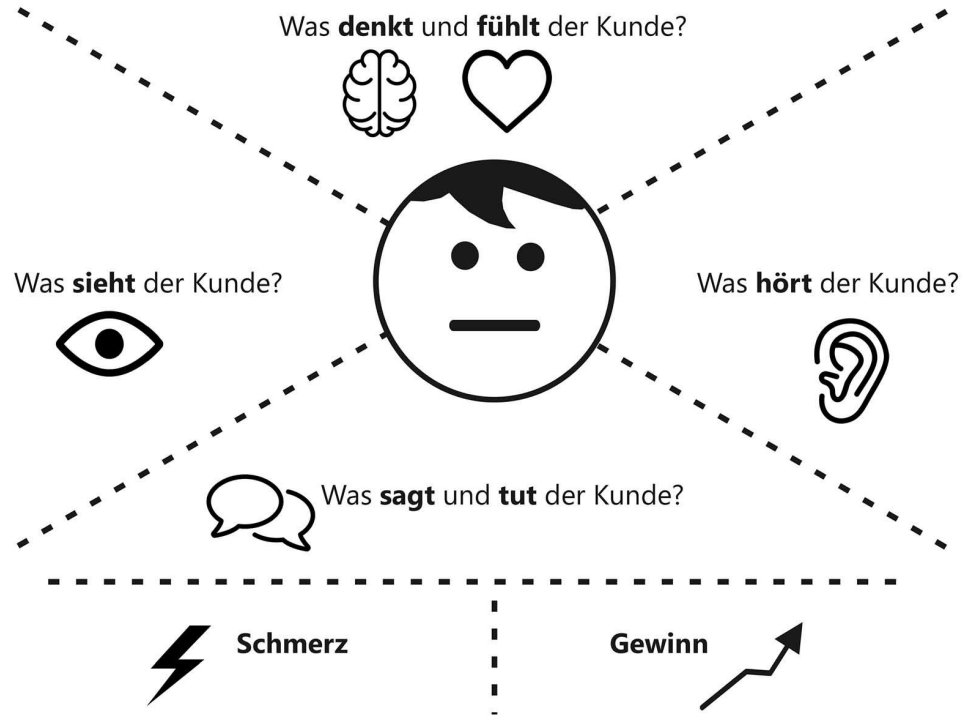
Wer sind sie?

**Was wollen sie
tun?**

**Wie kaufen
sie?**

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

'Empathie-Karte' für Kundensegment / Persona



Quelle Icons: www.thenounproject.com

Persona ...



.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

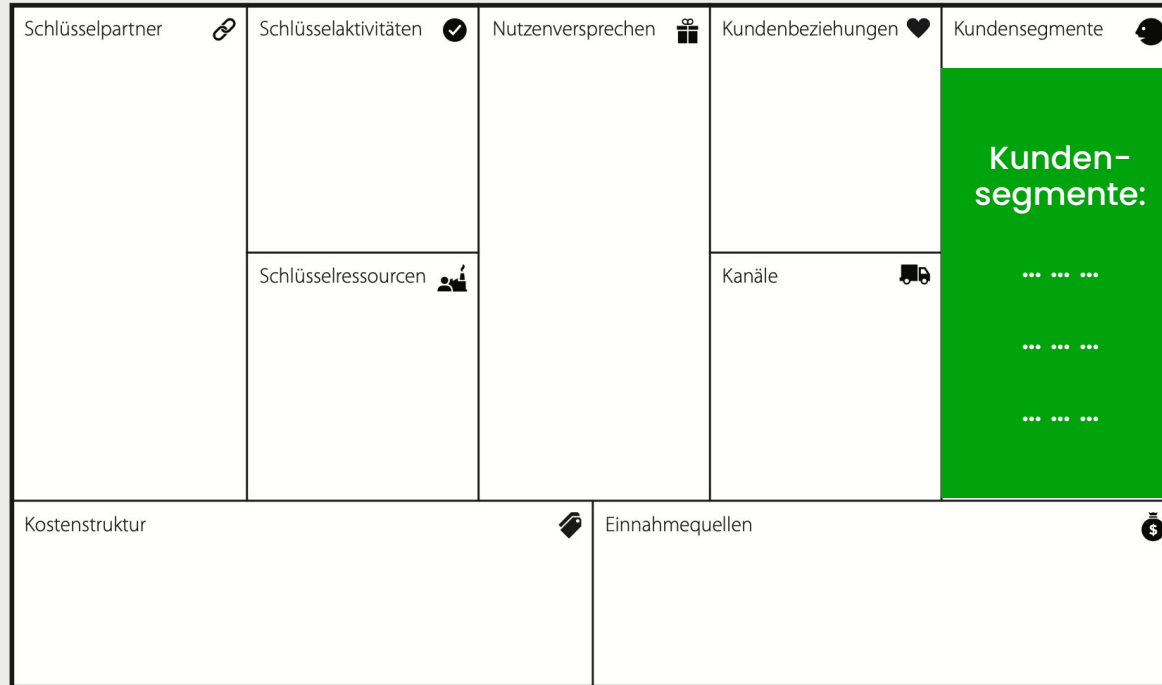
.....

.....

Auf dem Business Model Canvas

Business-Idee:

The Business Model Canvas



support@swissmademarketing.com