Der Hund als Beruf(ung) - Persönlichkeit und Marketing in der Hundewelt
Webinar mit Anna & Anja - Teil 3

SINNVOLLE WERBEMITTEL

Drei einfache Fragen zum sinnvollen Werbemittel

1. Was ist das GENAUE Ziel Deiner Werbung?
Neukundengewinnung? Kundenbindung? Kunden reaktivieren? Sei möglichst genau und beschreibe das ideale Ergebnis Deiner Werbung.

2. WO triffst Du Deine Kunden?
Überlege, wo Deine Zielgruppe anzutreffen ist. Tierärzte und Futterhändler aber auch Alltagsgeschäfte oder andere Dienstleister. (Als Beispiel: Es soll ein Kurs zum Thema „Hund und Kind“ beworben werden - Zielgruppe findet sich in Kindergärten und Grundschulen.)

3. Was kannst Du Deinem Kunden BIETEN?
Mach Dein Werbemittel für den Kunden interessant! Welchen Mehrwert kannst Du Deiner Zeilgruppe bieten? Was ist für Interessenten wissenswert und informativ?

Wenn Du anhand dieser Fragen herausgefunden hast, WEN Du WO mit WAS ansprechen kannst, ist das passende Werbemittel oder eine Kombination aus mehreren Werbemöglichkeiten schnell gefunden.

Mein Tipp: Sorge für hochwertige Werbemittel. Damit Du selbst einen professionellen Eindruck vermittelst, muss auch Dein Außenauftritt Deine Kompetenzen widerspiegeln und vom ersten Augenblick an Vertrauen erwecken.