



FRAGEBOGEN

MARKETING 4 YOU

Welche Marketing-/Vertriebsaktion möchten Sie umsetzen?
z.B.: Neukundengewinnung, Kundenbindung, Kundenrückgewinnung

Welche Ziele sollen erreicht werden?
Terminvereinbarung, Angebotsanfragen generieren, Versand von Unterlagen, Bedarfs- und/oder Potentialermittlung, Kundenzufriedenheitsbefragung...

Welche Zielgruppen möchten Sie ansprechen?
Wie möchten Sie Ihre Zielgruppen ansprechen?
z.B.: Telefon, E-Mail, Post, Blog....

Sind Adressen vorhanden?
Welche Schwerpunkte enthalten Ihre Leistungsangebote?

Was sind Ihre Kern-Kompetenzen (Alleinstellungsmerkmal)?

Nutzenargumentation

Wettbewerbs-Situation

Start der geplanten Maßnahme(n)