

# MARKETING

Die Firmengründung ist geschafft – umso wichtiger ist es jetzt, die Geschäftsidee zu vermarkten und die richtige Zielgruppe zu erreichen. Beachte die folgenden Schritte, damit du von potenziellen Kundinnen und Kunden gefunden wirst.

**1**

## Geschäftsidee

Eine klare und einfache Definition deiner Geschäftsidee ist notwendig, um zu verstehen, was dein Unternehmen auszeichnet und welche Vorteile es für Kundinnen und Kunden bietet.

- ✓ Geschäftsidee definieren

**2**

## Marktanalyse

Eine gründliche Analyse des Marktes, auf dem du agieren möchtest, kann dir helfen, den Gesamtmarkt, seine Entwicklungen aber auch die Chancen und Risiken deiner Geschäftsidee besser zu verstehen.

- ✓ Marktanalyse durchführen

**3**

## Zielgruppe

Um effektive Marketingkampagnen zu entwickeln, musst du deine Zielgruppe genau kennen. Definiere deine Zielgruppe anhand von Kriterien wie Alter, Geschlecht, Einkommen und Interessen. Hilfreich ist der Einsatz sogenannter Personas (fiktive Charaktere).

- ✓ Zielgruppe kennen
- ✓ Personas definieren und beschreiben

**4**

## Marketing-Ziele

Lege konkrete Ziele für das Marketing fest. Denke daran, die individuellen Ziele deiner Marke zu berücksichtigen. Kurz nach der Firmengründung können eine starke Marke und Identität dazu beitragen, das Vertrauen der Kunden in das Unternehmen zu stärken und Kundenbindung herzustellen.

- ✓ Marketing-Ziele definieren

**5**

## Marketing-Mix

Entwickle einen Marketing-Mix, der alle Aspekte deiner Marketingaktivitäten berücksichtigt wie Produkt, Preis, Place/Distribution und Promotion.

- ✓ Place/Distribution, Promotion definieren

**6**

## Kommunikation

Entwickle eine klare und einheitliche Kommunikationsstrategie für dein Unternehmen, um deine Zielgruppe zu erreichen und deine Markenbekanntheit zu steigern. Entwickle darauf basierend konkrete Marketingaktivitäten, indem du z.B. Werbekampagnen planst und durchführst.

- ✓ Kommunikationskonzept erstellen
- ✓ Kampagnen-Ziele festlegen
- ✓ Konkrete Marketing-Aktionen festlegen

**7**

## Marketingbudget

Lege ein Budget für deine Marketingaktivitäten fest, um sicherzustellen, dass du deine Ziele erreichen kannst, ohne dabei dein Unternehmen zu überfordern.

- ✓ Marketingbudget erstellen

**8**

## Marketing-Erfolg

Analysiere den Erfolg deiner Marketingaktivitäten, indem du Kennzahlen wie Conversions, Traffic, Umsatz und ROI überwachst. Nutze diese Daten, um deine Marketingstrategie zu optimieren und deine Ziele zu erreichen.

- ✓ Marketing-Erfolg messen
- ✓ Für bestimmte Messgrößen (KPI's) entscheiden