

"Kunde, wo bist du? Marketing und Vertrieb für GründerInnen"

Florian Drude
Gründungsberatung MOBIL

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung
MOBIL

Referent:
Florian Drude



Ablauf

- Begriff und Ziele des Marketings
- Zielgruppen als Grundlage der Marketingplanung
- Die 4 Bereiche des Marketings
- Mundpropaganda und Kundenbindung
- Marketing-Planung
- Weiterführende Informationen

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

1. Begriff und Ziele des Marketing



Warum Marketing?

1. Ihre Kunden hören Ihnen nicht zu!
2. Alle anderen schreien Ihre Kunden auch an!

Alexander Haim: *Marketing für Dummies*

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Ziele des Marketing

- Das eigene Angebot bekannt machen.
- Neue Kunden gewinnen.
- Bestehende Kunden binden.
- Unterschiede zu den Mitbewerbern deutlich machen.

Oberziel → den Absatz fördern!

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Begriff des Marketing

- Marketing bezeichnet alle Aktivitäten, mit denen Sie Ihr Angebot an den Markt anpassen.
- Ein Hauptproblem vieler Existenzgründungen und Jungunternehmen:
 - Keine klare Marketingstrategie.
 - Keine klare Marketingplanung.

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

2. Zielgruppen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Zielgruppenorientierung

- Warum Zielgruppen bilden?
 - Kein Unternehmen hat „alle“ als Kunden.
 - Unterschiedliche Kunden müssen auch unterschiedlich angesprochen werden.
 - Wer „alle“ anspricht, spricht niemanden richtig an.
- Zielgruppen bilden mit Hilfe von Eigenschaften, z.B. *Alter, Einkommen, Vorlieben und Bedürfnisse, Alltagsprobleme.*

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Zielgruppenprofil

	Zielgruppe 1	Zielgruppe 2	Zielgruppe 3
Familienstand			
Berufsstand			
Ø Jahreseinkommen			
Ø Alter			
Vorlieben: Mode, Fahrzeuge, Kultur, Filme, Design, Handymarke, Wohnen, Urlaub, Haustiere, Getränke, Essen+Snack			
Bedürfnisse: Persönlichkeitsstruktur, Kundentyp, Lebenseinstellungen, Must-Haves			
Animositäten: Reizthemen, falsche Verhaltensweisen und Fragen / Aussagen			
Bevorzugter Werbestil / bevorzugtes Medium			
Ø Werbeinvestitionen			
Ø Anteil an Kundschaft			
Ø Anteil am Gesamtumsatz			
Ø Umsatz je Kunde			

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

3. Bestandteile des Marketing

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Die 4 Bereiche des Marketing

4 „Ps“:

- Gestaltung des Angebots (PRODUCT)
- Gestaltung des Preises (PRICE)
- Werbung und Kommunikation (PROMOTION)
- Vertrieb (PLACE)

→ **Aus diesem Werkzeugkasten können Sie sich bedienen!**

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Gestaltung des Angebots

Produktpolitik	Preispolitik	Kommunikationspolitik	Distributionspolitik
<ul style="list-style-type: none">• Produktgestaltung• Sortimentsgestaltung<ul style="list-style-type: none">- Produkterweiterung- Produktumstrukturierung- Produkteliminierung• Serviceleistungen• Verpackung• Namensgebung	<ul style="list-style-type: none">• Preishöhe• Rabatte• Angebote• Zahlungsbedingungen• Lieferbedingungen• Schwellenpreise• Skonto und Bonus	<ul style="list-style-type: none">• Unternehmensauftritt• Werbung• Öffentlichkeitsarbeit• Verkaufsförderung• Sponsoring	<ul style="list-style-type: none">• Direktvertrieb• Indirekter Vertrieb



Marketing-Mix

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Produktnutzen

- Welchen Nutzen haben Ihre Kunden von Ihrem Produkt?
- Zum Beispiel...
 - Qualität
 - Erlebnis
 - Gesundheit
 - Problemlösung
 - Günstig
 - Schnell / Flexibel
 - Einzigartig / Image
- Ein Restaurant verkauft kein Essen!

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Was macht ihr Produkt besonders?

Verfügen Sie mit Ihrem Angebot über ein

Alleinstellungsmerkmal...

... = „**Unique-Selling-Proposition**“ (USP)?

- Zum Beispiel:
 - Besondere Qualität
 - Service (Schulung, Aufbau, Einweisung, Wartung, Lieferung, etc.)
 - Zusätzliches Angebot
 - Flexibilität
 - Kulanz
 - Standort
 - Besser, schneller, günstiger, attraktiver?

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Gestaltung des Preises

Produktpolitik	Preispolitik	Kommunikationspolitik	Distributionspolitik
<ul style="list-style-type: none">• Produktgestaltung• Sortimentsgestaltung<ul style="list-style-type: none">- Produkterweiterung- Produktumstrukturierung- Produkteliminierung• Serviceleistungen• Verpackung• Namensgebung	<ul style="list-style-type: none">• Preishöhe• Rabatte• Angebote• Zahlungsbedingungen• Lieferbedingungen• Schwellenpreise• Skonto und Bonus	<ul style="list-style-type: none">• Unternehmensauftritt• Werbung• Öffentlichkeitsarbeit• Verkaufsförderung• Sponsoring	<ul style="list-style-type: none">• Direktvertrieb• Indirekter Vertrieb



Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

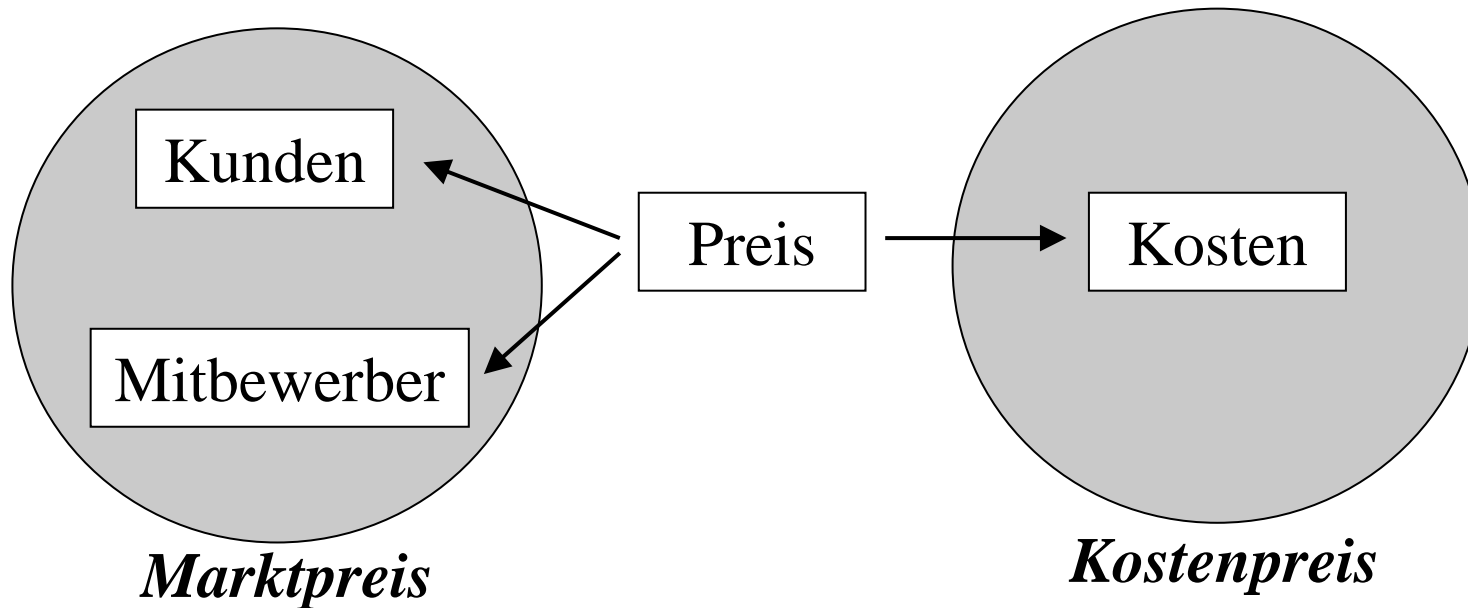
Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Preisfindung

- Der richtige Preis soll helfen, das Angebot gut zu verkaufen.
- Wonach richtet sich der Preis?



Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Preisgestaltung

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

- Angebote, Aktionspreise
- Pauschalpreise/Paketpreise
- Rabatte
- Kundenspezifische Preise
- Schwellenpreise
- Kundenkarten, Sammelpunkte
- Zahlungsmöglichkeiten
- Lieferbedingungen
- Boni
- Skonto



Kommunikation und Werbung

Produktpolitik	Preispolitik	Kommunikationspolitik	Distributionspolitik
<ul style="list-style-type: none">• Produktgestaltung• Sortimentsgestaltung<ul style="list-style-type: none">- Produkterweiterung- Produktumstrukturierung- Produkteliminierung• Serviceleistungen• Verpackung• Namensgebung	<ul style="list-style-type: none">• Preishöhe• Rabatte• Angebote• Zahlungsbedingungen• Lieferbedingungen• Schwellenpreise• Skonto und Bonus	<ul style="list-style-type: none">• Unternehmensauftritt• Werbung• Öffentlichkeitsarbeit• Verkaufsförderung• Sponsoring	<ul style="list-style-type: none">• Direktvertrieb• Indirekter Vertrieb



Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Kommunikation und Werbung

- Sie haben ein überzeugendes Produkt. Nun müssen Sie es bekannt machen...
- *Wie* erzählen Sie den potentiellen Kunden davon?
- *Was* erzählen Sie den potentiellen Kunden?
- *Wo* erzählen Sie Ihren Kunden davon?

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Unternehmensauftritt

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL


Referent:
Florian Drude

- Schaffen Sie ein einheitliches, widererkennbares und zur Zielgruppe passendes Erscheinungsbild (= *Corporate Design*).
- Instrumente:
 - Name
 - Logo
 - Briefbogen
 - Visitenkarten
 - Schilder, Beschriftungen
 - Einrichtung
 - Bekleidung
 - Musik
 - etc.



Unternehmensauftritt

xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx			
		Betriebswirtschaftliche Beratung Kaufmännische Dienstleistungen	



- Faunistik
Datenerhebung | Analyse | Auswertung | Gutachten
Insekten,- Spinnen,- Schädlingskunde

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Werbung

- **Werbemittel:**
 - Anzeigen (Tageszeitung, Fachzeitschrift, Vereinszeitschriften, Stadtmagazine, etc.)
 - Gelbe Seiten
 - Flyer
 - Spots (Radio, Kino, TV)
 - Plakate / Planen / Beschriftungen / Schilder
 - Homepage
 - Prospekte / Broschüren
 - Werbegeschenke
 - Internet-Werbung (Banner, Keyword-Adverstising, Newsletter)

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Rechtliche Vorschriften beachten!

Zum Beispiel:

- Keine anonyme Werbung
- Keine irreführende Werbung
- Vorsicht bei „Werbung unerwünscht“
- Telefon → Unterschied privat/gewerblich
- Fax, Email, SMS nur nach Einwilligung
- Straßenwerbung bedingt erlaubt

- Gesetzliche Grundlagen:
 - UWG, PAngV, BGB, TMG

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Werbung

Beispiel für eine Kostenrechnung im Marketing:

- Sie haben einen Blumenladen.
- Sie wollen eine Flyer-Aktion durchführen, um neue Kunden zu gewinnen.
- Sie bestellen 5000 Flyer und lassen sie verteilen bzw. verschicken sie per Post.
- Kosten: Entwurf + Druck → 500,- €
Verteilung/Versendung → 500,- €
Gesamtkosten der Maßnahme → 1.000,- €
- Sie schätzen, dass sie 0,5 % als neue Kunden gewinnen können = 25 Kunden.
- Sie wissen, dass ein Durchschnittskunde pro Jahr etwa 80,- € Umsatz macht.
- Die Maßnahme bringt Ihnen innerhalb eines Jahres voraussichtlich einen **zusätzlichen Umsatz** von 2.000,- €.

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Kommunikation

Öffentlichkeitsarbeit

- Presseartikel, Internet-Foren
- Vorträge

Aktionen:

- Eröffnungsfeier, Tag der offenen Tür
- Veranstaltungen

Selbstmarketing

- Die Unternehmerin, der Unternehmer „ist“ die Marke!

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Vertrieb

Produktpolitik	Preispolitik	Kommunikationspolitik	Distributionspolitik
<ul style="list-style-type: none">• Produktgestaltung• Sortimentsgestaltung<ul style="list-style-type: none">- Produkterweiterung- Produktumstrukturierung- Produkteliminierung• Serviceleistungen• Verpackung• Namensgebung	<ul style="list-style-type: none">• Preishöhe• Rabatte• Angebote• Zahlungsbedingungen• Lieferbedingungen• Schwellenpreise• Skonto und Bonus	<ul style="list-style-type: none">• Unternehmensauftritt• Werbung• Öffentlichkeitsarbeit• Verkaufsförderung• Sponsoring	<ul style="list-style-type: none">• Direktvertrieb• Indirekter Vertrieb



Marketing-Mix

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Vertrieb

- Auf welchen „Wegen“ kommt das Produkt zum Kunden?
 - Ladengeschäft / Praxis / Agentur / Atelier, etc.
 - Versandhandel
 - Online-Shop
 - Mobile Verkaufsstände
 - Haustürgeschäfte
 - Messen
 - Verkauf an Zwischenhändler (indirekter Vertrieb)

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Vertrieb

- Welcher Vertriebsweg ist der Richtige?
- Entscheidungsfragen:
 - Absatzgebiet
 - Kundenerwartungen
 - Produkteigenschaften
 - Kosten

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Vertriebsarten

- Verschiedene Vertriebsarten und Vertriebswege können kombiniert werden!
- Beispiele:
 - Restaurant mit Bringdienst
 - Einzelhändler mit Ladengeschäft, zusätzlichem Online-Shop und Lieferservice
 - Pralinenmacher, der auf Märkten und an Feinkost-Geschäfte verkauft
 - Hotel mit direkter Buchungsmöglichkeit und Zusammenarbeit mit Reiseveranstaltern
 - Physiotherapeut, der auch in die Firma kommt
 - Beulendoktor, der auch für Fahrzeughändlern arbeitet

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

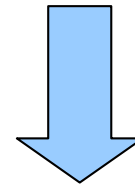
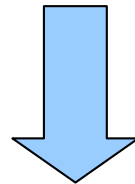
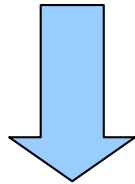
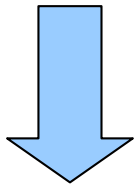
MOBIL

Referent:
Florian Drude



Marketing-Mix im Überblick

Produktpolitik	Preispolitik	Kommunikationspolitik	Distributionspolitik
<ul style="list-style-type: none">• Produktgestaltung• Sortimentsgestaltung<ul style="list-style-type: none">- Produkterweiterung- Produktumstrukturierung- Produkteliminierung• Serviceleistungen• Verpackung• Namensgebung	<ul style="list-style-type: none">• Preishöhe• Rabatte• Angebote• Zahlungsbedingungen• Lieferbedingungen• Schwellenpreise• Skonto und Bonus	<ul style="list-style-type: none">• Unternehmensauftritt• Werbung• Öffentlichkeitsarbeit• Verkaufsförderung• Sponsoring	<ul style="list-style-type: none">• Direktvertrieb• Indirekter Vertrieb



Marketing-Mix

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

4. Mundpropaganda und Kundenbindung

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Was ist Mundpropaganda?

- Kunden erzählen anderen freiwillig von Produkten oder Dienstleistungen, weil sie davon überzeugt sind.
- Wie es **nicht** funktioniert:
„Ich war letzte Woche in dem neuen italienischen Restaurant.“
„Und, wie war's?“
„Schon ganz in Ordnung, aber irgendwie nichts Besonderes....“
- Mundpropaganda ist (nicht) kostenlos.
- Nicht alle Kunden sind gute „Promoter“ .

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Kundenbindung

- **Pflegen Sie Ihre Stammkunden!**

Es ist im Durchschnitt 5 bis 7 mal teurer, einen neuen Kunden zu gewinnen, als einen bestehenden Kunden zu behalten.

- **Machen Sie Ihre Kunden zufrieden!**

Ein zufriedener Kunde erzählt im Schnitt 3 Bekannten von Ihrem Geschäft. Ein unzufriedener Kunde erzählt im Schnitt 10 Bekannten von seiner Unzufriedenheit (oder 1.000 Leuten im Internet).

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

5. Marketing-Planung

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Der Marketingplan

1. Ist-Analyse

- Welche Kunden erreiche ich derzeit?
- Welche Marketing-Mittel setze ich ein?

2. Soll-Analyse

- Welche neuen Kunden will ich erreichen?
- Welche Kunden will ich stärker binden?
- Welche Marketing-Mittel will ich zukünftig dafür einsetzen?

3. Marketing-Mix festlegen

4. Zeitplanung

5. Budget-Planung

6. Regelmäßige Kontrolle

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude

Weiterführende Informationen

Seminare und Beratung:

z.B. MOBIL, IHK, HWK, Agentur für Arbeit

Internet:

<http://www.existenzgruender.de/etraining/marketing/etraining.html>

Bücher:

Böhm, Michael: Wie Sie mit schmalem Budget erfolgreich werben. (Cornelsen-Verlag)

DIHK: Richtig werben. Praxisratgeber zum Gesetz über unlauteren Wettbewerb. (Dihk-Verlag)

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude



Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Gründungsberatung MOBIL
Lotzestraße 22c
37083 Göttingen
Tel.: 0551 - 400 3230
www.mobil-goettingen.de

Marketing und
Vertrieb für
GründerInnen

Gründungsberatung

MOBIL

Referent:
Florian Drude