



Klassische Werbung vs. Modernes Marketing

24. Juli 2018

Steingraeber Welthändlertreffen

Alban Steingraeber | Andreas Kaul

„Wir brauchen jemanden, der sich um das Marketing kümmert.“

„Ja, genau. Wir brauchen jemanden, der bei uns die Werbung macht.“



Marketing – was ist das?

Das traditionelle Marketing wird als **marktorientierte Unternehmensführung** verstanden.



Alle internen und externen Bereiche werden genutzt, um **Wettbewerbsvorteile** aufzubauen.



Marketing – was ist das?

Analyse

Planung

Durchführung
und Kontrolle



Marketing – was ist das?

Analyse

Marktabgrenzung
und Analyse der Nachfrager und Konkurrenten
sowie Analyse der globalen Umwelt

Planung

Schaffung und Erhaltung von Erfolgspotenzialen
durch Erarbeitung der Marketing-Strategie
unter Berücksichtigung interner Ressourcen

Durchführung
und Kontrolle

Umsetzung durch Marketing-Mix

Klassische
Werbung

Product

Price

Place

Promotion



Kommunikationsinstrumente – mehr als Werbung

- Klassische Werbung
- Verkaufsförderung
- Direktmarketing
- Messen
- Sponsoring
- Events
- Product Placement



Kommunikationsinstrumente

– diese Basics sollten Sie nutzen

- Klassische Werbung
 - gedruckte Werbemittel wie Visitenkarten, Flyer und Imagebroschüren
 - Online-Präsenz mit SEO (Sie müssen gefunden werden!)
 - Anzeigen
- Direktmarketing: gelegentlich Kunden anschreiben
- Sponsoring: Klaviere vermieten für Konzerte
 - mit werblicher Gegenleistung (Mustervertrag von uns)
 - mit Präsenz am Konzertabend
- Product Placement: z.B. Klavier ins Einkaufszentrum stellen als „Spiel mich“-Aktion

Kostenführer oder Qualitätsführer?



Niedrige Preise und
große Mengen.
Gefahr von „me too“
Konkurrenz

Premiummarken,
hoher Kommunikationsaufwand,
anspruchsvolle Zielgruppen,
kleine Mengen

Kostenführer oder Qualitätsführer?

Alle anderen =

- Gefahr des mangelhaften Profils
- Gefahr der geringen Profitabilität

„stuck in the middle“



Hoher Kommunikationsaufwand?

Wir helfen Ihnen!

- Mit Ladendekoration usw.
- Mit Give aways und CDs
- Mit Bildern und Logos
- Mit Beratung und offenen Ohren
- Mit vereinzelt Layout-Entwürfen
- Mit Geld:
 - Rabatte
 - Boni
 - Werbekostenzuschuss. Sie schalten Steingraeber-Werbung und wir zahlen dazu – Höhe abhängig von Ihrem Jahresumsatz mit uns

Take Home Message

- Werden Sie zum Qualitätsführer
 - Lassen Sie sich nicht schrecken vom hohen Kommunikationsaufwand und von anspruchsvollen Kunden. Es lohnt sich!
 - Machen Sie sich auffindbar
 - Mit guter Web-Präsenz und laufender SEO
 - Mit den Basis-Instrumenten: gedruckte Werbemittel, Anzeigen, Direktmarketing, Sponsoring, Product Placement
 - Werben Sie dort, wo Ihre Zielgruppe ist
 - Werben Sie in verschiedenen Kanälen mit dem gleichen Auftritt (Bild, Farben, Schrift)
 - Lassen Sie sich helfen
 - Von uns
 - Von Agenturen
- Nutzen Sie alle internen und externen Bereiche, um **Wettbewerbsvorteile** aufzubauen.

Jetzt sind Sie dran

- Wo sehen Sie sich?
- Wie werben Sie?
- Welche Maßnahmen haben bei Ihnen gut oder gar nicht funktioniert?