

Entwicklung des Marketing

Das KMU Marketing entwickelt sich in 2 Richtungen: Online-Marketing und Events. Was macht diese Instrumente interessant?

Unternehmen müssen Kunden über Ihre Produkte informieren. Dazu stehen ihnen unzählige Marketing-Instrumente zur Verfügung. Doch welches sind die Richtigen?



Oliver Bühler

Entwicklung

Die Nutzung von Marketing-Instrumenten entwickelt sich in zwei wesentliche Richtungen. Der Online- sowie auch der Eventbereich verzeichnen zweistellige Wachstumsraten. Doch wieso sind diese Instrumente so interessant.

Strukturwandel

Zum einen fördert diesen Trend die Situation der traditionellen Medien. Es wird immer schwieriger, dass man im Dickicht der Werbebotschaften gehört wird. Somit braucht es immer mehr Mittel um effiziente Kampagnen mit traditionellen Medien zu kreieren. Der Trend geht also dahin, dass sich Mikro-, Klein- und Mittelunternehmen solche Kampagnen gar nicht mehr leisten können. Bei vielen wäre nach einer Kampagne die funktionieren soll das Werbebudget eines ganzen Jahres verpufft.

Online-Marketing

Das Werben in elektronischen Medien boomt, weil sich damit Verschiedenes realisieren lässt. Von Neukunden-Akquisition, Umsatz-Steigerung, Markenbekanntheit, Image bis Profilierung können Sie alles umsetzen. Dabei können sie die Kampagnen schlank planen, d.h. so, dass sie Ihrem Budget entsprechen. Eine grosse Stärke liegt in der Messbarkeit. Wir können sämtliche Interaktionen im Netz mit entsprechenden Tools messen und merken, wo, ob und wie die Interessenten sich für unsere Produkte und Dienstleistungen interessieren. Wichtig für die effiziente Umsetzung ist ein klares Marketing-Konzept. Zuerst analysieren, dann zielen erst dann wird geschossen. Sonst schiessen Sie in die falsche Richtung und die gewünschte Wirkung stellt sich nicht ein.

Event-Markting

Auch der Bereich das Event-Marketing profitiert vom Effizienzverlust der traditionellen Medien. Zusätzlich geht die Entwicklung unserer Gesellschaft in Richtung der Erlebnis-Ökonomie. Kunden wollen Dienstleistungen und Produkte erleben, spüren, geniessen – ja mit allen Sinnen angesprochen werden. Mit Event-Marketing können Sie als Unternehmerin und Unternehmer in direkter Interaktion mit dem Kunden sein. Sie machen Ihre Marke erlebbar und erzeugen beim Gegenüber Emotionen. Emotionen die mit nach Hause genommen werden und wenn Sie positiv waren, über Jahre präsent sind. Zudem können sehr gut die Zielgruppen steuern und haben somit wenig Streuverlust und hohe Zielgenauigkeit.

Voraussetzungen für gutes Event-Marketing

Wichtig ist, dass Sie für jeden Anlass eine durchdachte Story haben. Einen roten Leitfaden bei welchem auch die Inhalte auf das Event-Ziel abgeglichen sind. Sie sollten den Besucher in einen Bann ziehen, welchem er emotional folgen kann. Dazu gehört auch, dass Sie Einmaliges bieten. Die kann über Inhalte, Ansätze, Überraschungen aber auch über spezielle Locations erfolgen. Es gibt viele Orte wo gute Events abgehalten werden können. Doch das Spezielle – dafür muss man etwas suchen.

Effizienz

Der Trend läuft also klar Richtung Online-Marketing und Events. Hier nochmals die Vorteile:

Online-Marketing

- klar budgetierbar
- vielfältige Einsatzmöglichkeiten
- Messbarkeit

Event-Marketing

- emotionale Ansprache
- eigene Marke wird erlebbar
- Zielgruppen einfach steuerbar

Bei guter Planung lassen sich Massnahmen durchführen, welche effizient sind und somit rentieren.

empfehlenswerte Links zum Thema:

http://www.inm.ch/g3.cms/s_page/56360 inm, online marketing

<http://www.ledischiff.ch> Ledischiff.ch Einmalige Events AUF See

<http://www.dotcon.ch> Effizienz im Marketing