



Der Tipp des Monats Juni 2012

Autor: Klaus Steinseifer

15. Mai 2012 | Ausgabe 06/2012 | Juni 2012

Werbung mit Plan

Sie wollen für Ihr Unternehmen, Ihre Leistungen werben? Dann planen Sie Ihre Aktionen richtig und zielorientiert. Stellen Sie sich die richtigen Fragen:

Für WAS wollen Sie werben?

Lohnt sich der Ertrag, um für dieses Leistungsangebot Werbung zu betreiben?

WO wollen Sie werben?

Legen Sie das Einzugsgebiet fest!

WEN wollen Sie als Kunden gewinnen?

Erstellen Sie eine Zielgruppen- und Selektionsliste!


Die Steinseifer-Seminare
Praxiswissen auf den Punkt gebracht.

Beispiel einer Zielgruppenselektion

**Geben Sie die Adresse
gleich in der richtigen Kategorie in Ihrem PC ein.**

V = VIP-Kunde
X = kein VIP-Kunde

- D = Unternehmensbereich Dach
- G = Unternehmensbereich Gerüstbau
- M = Unternehmensbereich Maler
- S = Unternehmensbereich Sanierung

- D = DRAN (ist bereits Kunde)
- R = RAN (soll Kunde werden)

- ARC = Architekten
- BEH = Behörden
- BAU = Bauunternehmungen und Bauträger
- BÜR = Büros oder gleichgestellte Einrichtungen (Anwälte, Banken, usw.)
- GAS = Gaststätten, Restaurants und Hotels
- IND = Industriebetriebe oder gleichgestellte Einrichtungen
- KAU = Kaufhäuser
- PRI = Private oder gleichgestellte Personen (kleine Einzelhändler, usw.)
- WOH = Wohnungsgesellschaften und Immobilienmakler

- KS = wird zur Zeit bearbeitet von Klaus Steinseifer
- FM = wird zur Zeit bearbeitet von Franz Mustermann
- IM = wird zur Zeit bearbeitet von Isolde Mustermann
- RA = ruhende Adressen

© Die Steinseifer-Seminare | Klaus Steinseifer

  

Die ADRESSEN?

Eigene EDV mit vorhandenen Adressen.

Fremdadressen - selbst zusammengestellt, gemietet oder gekauft.

WOMIT wollen Sie werben?

Ihre Ideensammlung liefert Ihnen Drucksachen, Druckvorlagen, Direktmailings, Anzeigendruckvorlagen, Werbemittel, usw.

Die KOSTEN!

Ermitteln Sie Ihr Jahreswerbebudget, stellen Sie es konsequent zur Verfügung und verteilen Sie diesen Betrag auf Ihre geplanten Aktionen. Stellen Sie die Kosten-Nutzen-Rechnung für Ihre Aktionen auf und denken Sie daran, dass eine Werbeaktion langfristig nachwirkt.

Natürlich steht Ihnen meine Hilfe zur Verfügung. In meinem Seminar **Management im Handwerk** wird auch das Thema Werbung im Handwerk mit all den vielfältigen Möglichkeiten behandelt.

Wenn Sie mehr wissen wollen, stellen Sie mir [hier](#) Ihre Fragen.



Hier können Sie den Tipp des Monats mit Ihrem E-Mail-Programm weiterleiten:
[Den Tipp des Monats versenden](#)



[Den Tipp des Monats empfehlen](#)



Klaus Steinseifer
Die Steinseifer-Seminare

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der nachhaltigen und erfolgreichen Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com. Wenn Sie mit mir sprechen wollen, erreichen Sie mich unter meiner mobilen Telefonnummer +49 (0)174 2493577 oder per E-Mail unter klaus.steinseifer@steinseifer.com.

Alle unsere Tipps des Monats finden Sie hier:

www.steinseifer.com/tipp-des-monats/archiv

Hier können Sie den Tipp des Monats abonnieren

[Anmelden](#)

■ Sind Sie bereit für Veränderungen?

Mit Ihrer persönlichen Kompetenz, Ihrer Mitarbeiterkompetenz, Ihrer Marketingkompetenz und Ihrer Kundenkompetenz gehen Sie, in kleinen und überschaubaren Schritten, Ihren konsequenten Weg, aus dem Mittelmaß des guten Handwerkers heraus, hinein in die Champions-League der erfolgreichen Unternehmer im Handwerk.



[Starten Sie hier!](#)

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.

Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

■ **Neues und Aktuelles** **Die aktuellsten Neuigkeiten**

5. Mai 2012

Verkaufen im Handwerk

Ein Verkaufstraining der besonderen Art!

20. April 2012

roomy 2012

Zukunftsforum Boden und Raum

14. April 2012

Projekt- und Baustellenmanagement

Vorarbeiterschulung

■ **Die Presse-Lounge** **Die aktuellsten Presseberichte**

April 2012

Zukunftsforum roomy 2012

Rund 300 Teilnehmer ziehen begeistertes Fazit

boden-wand-decke.de

April 2012

Keine Leckerli für Mitarbeiter!

GLASWELT

■ **Was wünschen Sie sich von uns?**

[Ihr kostenloser UnternehmensCheck](#) | [Kontakt](#) | [Termine](#)

[Seminare, Workshops, Coachings](#) | [Vorträge](#) | [Beratungen](#)

[Kundenstimmen](#) | [Unsere Partner](#)

Schicken Sie bitte unsere Informationen an Ihre Geschäftspartner, Ihre Freunde und Ihre Bekannten weiter.

[Empfehlen](#)

■ **Impressum** **Verantwortlich im Sinne des Presserechts**

Klaus Steinseifer

Die Steinseifer-Seminare

Bahnhofstraße 47

71282 Hemmingen

Telefon: +49 174 2493577

E-Mail: klaus.steinseifer@steinseifer.com

Internet: www.steinseifer.com

UID: DE260766559

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.