

## **Persönlicher Selbst-Check: Verbesserungspotenziale durch systematisches Marketing**

Prüfen Sie selbst die folgenden Statements zu den praktischen Möglichkeiten der Außendarstellung und zur Präsentation Ihres Unternehmens. Immer dann, wenn Sie wahrheitsgemäß mit „nein“ oder einem Schulterzucken antworten, sind Sie auf eine ungenutzte Chance für Ihr Unternehmen gestoßen.

- 1) Wir wissen, dass wir professionelle Werbung für uns machen müssen, um am Markt bestehen zu können.
- 2) Wir bedienen uns des methodischen Fachwissens und der erprobten Instrumente zeitgemäßen Marketings.
- 3) Wir sind uns unserer Leistungsstärken bewusst.
- 4) Wir legen großen Wert auf eine scharfe Profilierung in unserer Außendarstellung.
- 5) Wir betreiben eine aktive, stringente und umfassende Markenpolitik.
- 6) Wir tun alles dafür, um beim Kunden professionell rüber zu kommen.
- 7) Unser werblicher Auftritt ist in allen wichtigen Medien professionell präsent, unsere Darstellung ist einheitlich.
- 8) Wir haben sowohl eine überzeugende Corporate Identity als auch ein ansprechendes Corporate Design.
- 9) Unser Internet-Auftritt ist professionell, aussagekräftig und nachweisbar verkaufsfördernd.
- 10) Unser Online-Marketing ist umfassend und arbeitet nach bewährten Methoden.
- 11) Unsere Print-Werbung konzentriert sich zielgenau auf die Engpässe unserer Kunden.
- 12) Wir sind regelmäßig auf Fachmessen und -kongressen präsent.
- 13) Wir wissen, dass das persönliche Verkaufsgespräch bei der Kundengewinnung eine zentrale Rolle spielt.
- 14) Unsere Verkaufsorganisation ist entsprechend geschult und thematisch sowie psychologisch sensibilisiert.
- 15) Wir haben eine effektive Kundensegmentierung vorgenommen – dabei hilft uns unsere umfassende und gut strukturierte Kundendatenbank.
- 16) Wir führen regelmäßig Kundenumfragen und Marktanalysen durch.
- 17) Wir haben detaillierte und aktuelle Kenntnisse darüber, was unsere Kunden konkret von uns erwarten. Wir wissen genau, wer unsere Kunden sind, welche Probleme sie haben und wie wir diese lösen können.
- 18) Individuelle Kundenlösungen sind für uns selbstverständlich. Unser Leistungsspektrum ist entsprechend breit gefächert.
- 19) Wir kooperieren mit Partnerfirmen in Netzwerken, damit wir unseren Kunden logistische Komplettlösungen „aus einer Hand“ zuverlässig und preisbewusst als Zusatznutzen anbieten können.
- 20) Wir kennen nicht nur unsere heutigen Kunden, sondern auch unsere relevanten Märkte und potenzielle Zielgruppen. Damit können wir unser Wachstumspotenzial spürbar nutzen.
- 21) Wir lesen regelmäßig alle Logistikmagazine und Fachpublikationen, die für unsere Dienstleistungen relevant sind. Die DVZ gehört zu unserer absoluten Pflichtlektüre. So halten wir uns informationstechnisch „just in time“.

---

Haben Sie Chancen für Ihr Unternehmen erkannt? Dann lohnt sich eine individuelle Marketingberatung! Dr.-Ing. Knut Marhold und sein Team unterstützen Sie gerne dabei, das Beste aus Ihren werblichen Möglichkeiten herauszuholen. Nutzen Sie die Chance, sich von der Konkurrenz abzuheben, profitieren Sie vom „Geheimwissen“ der Marketing-Profis – durch individuelle Beratung und Betreuung, fachkundige Planung, erprobte Konzepte und günstige Umsetzung aktueller Markttrends. Telefon 0202 751933 oder [info@marhold.de](mailto:info@marhold.de)