



teamwork media GmbH & Co. KG • © Copyright

Individuelle Marketingkonzepte für Dentallabore

Das Nordquadrat- Alphabet

Unternehmer stehen ständig vor neuen Herausforderungen und Aufgaben, vor allem wenn die Firma wächst. Das Beste, was einem Inhaber widerfahren kann! Wichtig dabei ist jedoch, dass sich der Unternehmer nicht im Alltagsgeschäft verzettelt und seine Konzentration auf die strategische Führung seines Unternehmens lenkt. Dazu gehören auch Marketing-Strategien und deren Umsetzung zur Gewinnung neuer Kunden. In dieser Ausgabe des Nordquadrat-Alphabets gibt Claudia Gabbert Tipps für eine erfolgreiche Redaktionsplanung bei #Social Media, zeigt mit #T-Shirts ein starkes und nachhaltiges Marketingtool und mit #Unternehmen Action Steps für erfolgsorientierte Unternehmer.

Kontakt

Nordquadrat PR + Marketing
Claudia Gabbert
Gilcherweg 64a
22393 Hamburg

Fon +49 40 600 137-88
c.gabbert@nordquadrat.de
www.nordquadrat.de

facebook.com/nordquadrat
instagram.com/nordquadrat



Qualität vor Quantität – das ist ein Muss beim #Social Media Marketing. Die User sind darauf konditioniert, emotionale, kurze und inhaltsstarke Posts zu lesen. Nur so ist ein konstruktives Feedback der Fan-Gemeinde möglich. Positive Kommentare beziehungsweise Bewertungen sorgen schnell für ein gutes Image. Kritische Bemerkungen hingegen sind sofort im Netz sichtbar und können zu nicht einschätzbaren Problemen führen.

Tipps für #Social Media Marketing:

- Bewusste, zielgruppengerichtete Auswahl der Plattformen (Instagram, Facebook, Twitter, Linked in, Xing et cetera)
- Erstellung einer Redaktionsplanung mit Definition der Marketingziele
- Festlegung eines einheitlichen Kommunikationsleitfadens wie Ansprache beziehungsweise Sprache sowie interne Verantwortlichkeiten
- Regelmäßige kurze Postings mit emotionalen Inhalten, die einen Mehrwert für die Adressaten haben
- Marktbegleiter im Blick haben, um sich abzuheben
- Call-to-Action einbinden, das heißt, zu einer bestimmten Handlung auffordern
- Freundliches und sachliches Feedback auf positive und negative Kommentare
- Einbindung von Fotos, kurzen Videos und auch Umfragen sowie Gewinnspiele für Response
- Nutzung von Analysetools
- Einplanung von Werbebudgets, um die Reichweite und Shares der Beiträge zu steigern

Und ganz wichtig: Die Fans nicht alleinlassen und zeigen, dass man 24/7 online präsent für sie und das eigene Unternehmen ist.

X PLEX

THE DOUBLE MAKER.



HOT

COLD

ZWEI IN EINEM. DAS DUALE HIGH-IMPACT
POLYMER FÜR HEISS UND KALT.

BY CANDULOR



T-Shirts

Wer in seiner Firma noch keine #T-Shirts mit dem Firmenlogo hat, verzichtet auf ein starkes und nachhaltiges Marketinginstrument mit besonders hoher Akzeptanz. Dabei stehen T-Shirts hier beispielhaft für Kleidung. Auch Hemden, Hoodies, Sweatshirt- beziehungsweise Softshelljacken sind sehr gute Werbeträger, die große Außenwirkung haben. Die Auswahl der Farbe und der Art ist in jedem Unternehmen ein schwieriges Unterfangen. Dabei gibt es Anbieter, die in der Farbauswahl passend zum Unternehmen unterstützend tätig sind und eine große Bandbreite an Shirts mit Rund- oder V-Ausschnitt, Kurz-, 2/3- oder Lang-Arm, Poloschnitt, Wickeloptik, mit und ohne Knopfleiste in unterschiedlichen Stoffqualitäten anbieten. Ist jedoch erstmal eine Auswahl getroffen, so haben #T-Shirts eine enorme Hebelwirkung und zeichnen sich durch einen einfach umzusetzenden Imagegewinn für das Unternehmen aus. Ein Corporate-Clothing-Konzept hilft, sich von anderen abzuheben und einen hohen Wiedererkennungswert mit einer Markenbotschaft aufzubauen. Doch bitte nicht an Textil- und Druck- beziehungsweise Stickqualität sparen! In einem schlecht geschnittenen oder verarbeiteten T-Shirt wird sich der Träger nicht wohl fühlen. Schließlich soll er es mit Freude tragen und damit das Unternehmen repräsentieren.



Unternehmen

Wieviel Zeit arbeiten Unternehmer an ihrem #Unternehmen und wieviel Zeit in ihrem Unternehmen? Eine spannende Frage für alle, deren Ziel eine erfolgreiche Unternehmensführung ist. Wer in seinem Unternehmen arbeitet, erledigt alltägliche Aufgaben wie Auftragsannahme, Designen, Endkontrolle, Beantwortung von Kundenanfragen sowie das produktive Mitarbeiten im Labor. Alles wichtige Tätigkeiten, mit denen Umsatz erwirtschaftet wird – es sind aber keine Unternehmernaufgaben. Wichtiger als das Alltagsgeschäft ist die Unternehmensführung und der Blick auf das ganze Unternehmen, und zwar unabhängig von dessen Größe.

Action Steps #Unternehmen

- Fünf-Jahres-Plan: Formulierung eigener Unternehmensziele, -visionen und -werte für das Unternehmen
- Planung, strategisches Denken sowie Analyse der Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken des Marktes und der Position des Unternehmens in einem sich ständig wandelnden Marktumfeld
- Zeitmanagement: im Terminkalender feste Zeiten nur für Unternehmensaufgaben reservieren
- Optimale Zeiteinteilung durch Aufgabendelegation
- Aufgaben filtern, die man mit viel Leidenschaft und Begeisterung durchführt
- Investitionen in neue Produkte und Dienstleistungen
- Fortbildung: jedes Seminar bringt Unternehmer weiter
- Maßnahmen zur Mitarbeiterrekrutierung sowie -entwicklung für hohe Expertise, Einarbeitung, Motivation und Bindung der Mitarbeiter
- Marketingstrategien und -umsetzung zur Gewinnung neuer Kunden

Mit der Unternehmensführung sichern sich Unternehmer das Wachstum, die Sicherheit und den Erfolg in einem sich ständig verändernden Umfeld.