

23.03.2011 24. März 2011 **AUFSCHWUNG** MESSE UND KONGRESS FÜR EXISTENZGRÜNDER UND JUNGE UNTERNEHMEN

JOINTMARKETING CONSULT

Schnell und günstig neue Kunden durch Marketing-Kooperation gewinnen

JOINTMARKETING CONSULT

Dipl.-Betriebswirt
Christian Götz

JOINTMARKETING CONSULT

Was ist für Sie die größte Herausforderung im Marketing?

Umfrage: Was ist für Sie die größte Herausforderung im Marketing? **JOINTMARKETING CONSULT**

Neue Kunden gewinnen	67%
Sich im Markt besser positionieren	30%
Preise durchsetzen	19%
Kunden überzeugen	16%
Bestehenden Kunden mehr verkaufen	14%
Verkauf zum Abschluss bringen	8%
Marketingaktivitäten besser planen	8%

Doppelnennung möglich, Umfrage 12/2009 Christian Götz, Online-Umfrage

Kundengewinnung schwerer geworden **JOINTMARKETING CONSULT**

Ursachen

viele Info-Kanäle • Zeitung • Internet • usw.	Info- und Werbeflut	Vergleichbarkeit der Produkte und Dienstleistungen	starker Preisdruck
--	---------------------	--	--------------------

JOINTMARKETING CONSULT

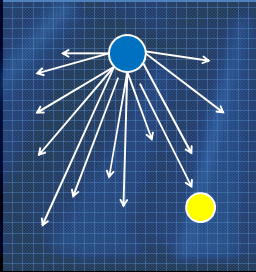
JOINTMARKETING CONSULT

Schnelle und günstige Wege finden, um neue Kunden zu erreichen

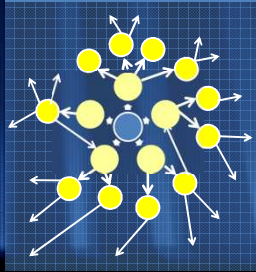
Marketingkooperationen schlagen
klassisches Marketing

JOINTMARKETING
CONSULT

Schrotflinten-Taktik

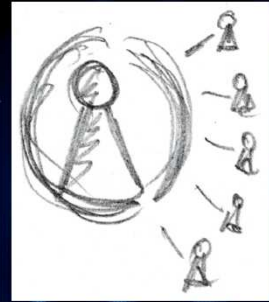


Multiplikatoren-Taktik



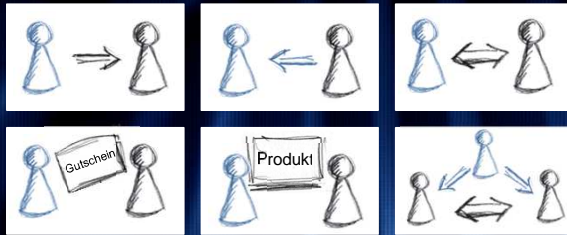
Grundprinzip

JOINTMARKETING
CONSULT



Arten (6 aus 15)

JOINTMARKETING
CONSULT



Vorteile

JOINTMARKETING
CONSULT

innovativ

schnell-
wachsend

risikoarm

kostengünstig

Zwei
Joint-Venture-Partner

JOINTMARKETING
CONSULT



Vorteile

JOINTMARKETING
CONSULT

innovativ

schnell-
wachsend

risikoarm

kostengünstig

Beispiele **JOINMARKETING**
CONSULT

Internetmarketingberater Suchmaschinenpezialist




A yellow arrow points from the search engine logos to the man at the computer screen.

Beispiele **JOINMARKETING**
CONSULT

Büromöbeleinrichter Sonnenschutzhersteller




A yellow arrow points from the office furniture provider to the sun protection manufacturer.

Vorteile **JOINMARKETING**
CONSULT

innovativ	schnell-wachsend
risikoarm	kostengünstig

Beispiele **JOINMARKETING**
CONSULT

Sportfachgeschäft Laufcoach




A yellow arrow points from the sports store to the running coach.

Beispiele **JOINMARKETING**
CONSULT

Sportfachgeschäft Laufcoach




A yellow arrow points from the sports store to the running coach.

Vorteile **JOINMARKETING**
CONSULT

innovativ	schnell-wachsend
risikoarm	kostengünstig

Beispiele **JOINTMARKETING**
CONSULT

Grafiker **Drucker**

Beispiele **JOINTMARKETING**
CONSULT

Unternehmensberater **Steuerberater**

Beispiele **JOINTMARKETING**
CONSULT

Immobilienmakler **Handwerker**

Mehrere Joint-Venture-Partner **JOINTMARKETING**
CONSULT

Vorteile **JOINTMARKETING**
CONSULT

innovativ	schnell-wachsend
risikoarm	kostengünstig

Beispiel Immobilien **JOINTMARKETING**
CONSULT

Beispiel Immobilien **JOINTMARKETING CONSULT**

Spanndecken/Fliegengitter

Wohnungs- und Mietrecht

Haus- und Gartentechnik

Winterdienst/Gartenpflege

Raumausstattung

Beispiel Immobilien **JOINTMARKETING CONSULT**

Starke Partner in allen Bereichen rund um Ihre Immobilie.

15 Partner

Beispiel Handwerk / Wohnen **JOINTMARKETING CONSULT**

Willkommen in der neuen Welt von **Aperto® LifestyleWohnen**

Handwerk. Wohnen. Einrichten.

Beispiel Hochzeit **JOINTMARKETING CONSULT**

Fotograf
Reiseveranstalter
Bäckerei
Boutique
Juwelier
Friseur
Kosmetikerin

7 Schritte **JOINTMARKETING CONSULT**

Vorteilsideen entwickeln

Powerpartner definieren

Zielgruppe definieren

Nutzenquadrat **JOINTMARKETING CONSULT**

	Sie	Ihr Partner
Geben	1 Was Sie geben?	2 Was der andere gibt?
Wünsche	3 Was Sie möchten?	4 Was der andere möchte?

7 Schritte **JOINTMARKETING**
CONSULT

- Powerpartner finden
- Vorteilsideen
- Powerpartner
- Zielgruppe



Wie finde ich Power-Partner? **JOINTMARKETING**
CONSULT

Branchenbuch

Internet (Google Ads)

Referenzen

Vermittler (Joint-Venture-Broker)

Power-Partner Suche

7 Schritte **JOINTMARKETING**
CONSULT

- Feedback/Controlling
- Kooperationen testen
- Powerpartner finden
- Vorteilsideen entwickeln
- Powerpartner definieren
- Zielgruppe definieren

Buch **JOINTMARKETING**
CONSULT

Christian Görtz

Mehr Umsatz durch Marketing-Kooperationen

Die günstigste und schnellste Strategie, um neue Kunden zu gewinnen

GABAL

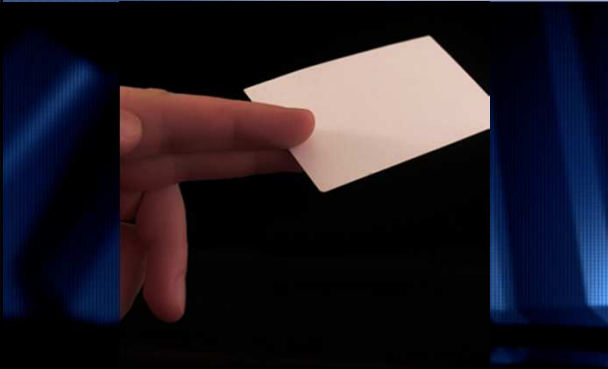
17,90 €

Weitere Infos **JOINTMARKETING**
CONSULT

Blogger	www.marketingtip.de
twitter	marketingprofi
facebook	
XING	

Infos für Sie

JOINMARKETING
CONSULT



JOINMARKETING
CONSULT



23.03.2011 **AUFSCHWUNG** trade
24. März 2011
Frankfurt am Main

MESSE UND KONGRESS
AUFSCHWUNG 
FÜR EXISTENZGRÜNDER UND JUNGE UNTERNEHMEN

Schnell und günstig neue
Kunden durch Marketing-
Kooperation gewinnen

JOINMARKETING
CONSULT

Dipl.-Betriebswirt
Christian Görtz