

Wie Sie Kunden gewinnen, Ergebnisse erreichen und erfolgreicher werden: Tipps und Empfehlungen

Strategie entwickeln

Analyse

Zielgruppe, Umfeld, Chancen erforschen

Nicht erfüllter Bedarf der Zielgruppe

Offizielle/ persönliche Erwartungen verstehen

Prägnante Botschaft

- Aufmerksamkeit
Interesse für Inhalte wecken
- Nutzen
Datenbasierte Lösung aufzeigen
- Einzigartigkeit
Überlegenheit sichtbar machen
- Beleg
Mit Quelle, Zitat, Story untermauern
- Aktion
Zu konkreter Handlung motivieren

Ausdruck wählen

Check

Entwurf testen, an Feedback anpassen

Kommunikationskanäle finden

Multiple Kanäle verbinden

Erfolgskriterien

Relevante Leistungskenngrößen definieren

Namen in Kundendatenbank

Customer Relationship Management

Ausdruck wählen

Produkt

Substanzklasse und Markenname nennen

Treffendes, positives Vokabular

Nutzenversprechende Worte auswählen

Klare Kernaussage

Wesentliches in einem Satz sagen

Gewinnender Text in Stichpunkten

Mit Bullet Points überzeugen

Relevante Ziffer

Wichtigste Zahl identifizieren

Lesefreundliches Schriftbild

Gut lesbare Typographie gewährleisten

Wirkungsvolles Layout

Erprobte Seitenarchitektur wählen

Treffende Farbwahl

Markenfarbe verwenden

Tabellen und Diagramme

Schaubilder meisterhaft aufbereiten

Professionelle Bilder

Mit stimmigem Motiv visualisieren

Kundenerlebnis

Die Sinne ansprechen

Kommunikationskanäle finden

Externe Experten

Fachbeirat, Fachgesellschaften...

Veranstaltungen

Vorträge, Workshops, Kongresse...

Wissenschaftliche Publikationen

Originalartikel, Übersichtsartikel...

Persönliche Kontakte

Schlüsselpersonen, Networking...

Digitale Medien

- Auffindbare, nützliche Webseiten
- Online-Videos, Podcasts
- Newsletter/ Blog
- Emailadressen sammeln...

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Journalisten, Fachmedien

Werbung

Anzeigen, Broschüren, Print-Mailings

Weitere Punkte

- Medical/ Marketing/ Außendienst
- Internes/ externes Callcenter
- Zusätzliche Optionen

Mit Kundenreise abstimmen

Kontaktpunkte, Frequenz, Verknüpfung ...