

Erfolgreich werben – Bekannt wie ein bunter Hund

Immer wieder hat man als mittelständischer Unternehmer das Problem, Werbeetats richtig einzusetzen. Da in der Regel keine entsprechend ausgebildeten Mitarbeiter im Unternehmen vorhanden sind, ist man auf Gedeih und Verderb den entsprechenden Dienstleistern, wie Werbeagenturen, Messebauern, Direktmarketing-Agenturen oder Presseagenturen ausgeliefert.

Diese Dienstleister sind aber nur so gut, wie sie vom Unternehmen über die Ziele und Zielgruppen informiert oder gebrieft worden sind.

Dieses Seminar gibt einen Überblick über die gängigen Maßnahmen der Werbung, die ein Unternehmen einsetzen kann. Dabei geht es von der Etatplanung über das Briefing der Dienstleister und den Überblick der gängigen Werbesegmente bis zur Abrechnung und Kontrolle. Ziel ist der effektive und richtige Einsatz von Werbemaßnahmen, um Unternehmensziele zu erreichen.

Inhalt:

- **Am Anfang steht das Ziel - CI**
- **Wie viel Einsatz ist richtig – das Werbebudget**
- **Basis CD: Mein Erscheinungsbild**
- **Das Briefing – wichtigste Vorbereitung**
- **Medien im Einsatz – Druck, Fernsehen, Radio, Internet**
- **Brauche ich Anzeigen**
- **Direktmarketing muss einfach sein**
- **Guerilla Marketing braucht keine Terroristen**
- **Pressearbeit, die Botschaft schlechthin**
- **Messen sind teuer?**
- **Werksbesichtigung, mehr als nur Kunden treffen**
- **Morgen fange ich an**

Teilnehmer: Inhaber von mittelständischen Unternehmen und Mitarbeiter aus Marketing und Werbung

Dozent/Trainer: Helmut König

Termin/Dauer: 1 Tag

Helmut König, KÖNIGSKONZEPT
35516 Münzenberg, Mittelstr. 19
Tel. 0172 9201709, Festnetz 06033 746634
Fax 0721 151 30 712
Helmut-koenig@koenigskonzept.de;
www.koenigskonzept.de

