

**Fragenkatalog zum Briefing (Langversion, ohne Anspruch auf Vollständigkeit!)**

**Das Unternehmen**

Wodurch heben wir uns vom Wettbewerb ab? Haben wir einen USP?

Welche weiteren Stärken haben wir?

Wie ist unsere Preispolitik?

Welche Schwächen haben wir?

Wie hoch ist unser Bekanntheitsgrad?

## **Markt**

Wie ist das Marktvolumen?

Welche Marktanteile haben wir, welche wollen wir erreichen?

Wie schätzen wir die zukünftige Marktentwicklung ein?

Wie stellt sich die Konkurrenzsituation dar?

## **Vertrieb**

Wie sieht unsere Vertriebsstrategie aus, welche Vertriebswege haben wir?

Wie lässt sich der Vertrieb optimieren?

Wollen wir unser Einzugsgebiet vergrößern?

## **Zielgruppen**

Welche Zielgruppen wollen wir mit unserer Kommunikation ansprechen?

Gibt es innerhalb dieser Zielgruppen bestimmte Personen, die wir namentlich kennen, die wir ganz gezielt ansprechen wollen?

Gibt es weitere Merkmale, mit denen wir unsere Zielgruppe abgrenzen können?

Gibt es innerhalb der in Frage kommenden Zielgruppen Prioritäten?

## **Wettbewerb**

Welche Wettbewerber haben wir?

Ist bekannt, wie diese am Markt auftreten?

Welche Stärken haben diese Wettbewerber?

Welche Schwächen haben sie?

Wie ist ihr Image bei unseren Kunden/potenziellen Kunden?

## **Bisherige Kommunikation**

### **Werbung**

In welchen Medien wurden bisher Anzeigen geschaltet? Wie hoch war das jährliche Budget dafür?

Welche Frequenzen wurden gebucht? Wer hat gebucht?

Nach welchen Kriterien erfolgte die Mediaplanung?

Wurde der Erfolg kontrolliert? Wenn Ja: Was wurde mit den Anzeigen erreicht?

## **Bisherige Kommunikation**

### **PR**

Wurden die Anzeigen von entsprechender PR begleitet?

Wenn Ja: Wie war die Resonanz auf die PR? Wurde sie veröffentlicht?

Wie wurden die weiteren PR-Maßnahmen gesteuert und gemessen?

Welche Medien sind in unserem PR-Verteiler?

Gibt es direkte Kontakte zu Medien?

## **Bisherige Kommunikation**

### **Prospekte/Give-aways/Direktmarketing**

Wie wurden die vorhandenen Werbemittel (Prospekte, Werbegeschenke) bisher gestreut?

Wurde damit zielgruppengerechtes Direktmarketing durchgeführt?

Gibt es eine Database für Direktmarketing?

## **Bisherige Kommunikation**

### **Sonstiges**

Wo und mit welchem Werbedruck werden Außenwerbeflächen genutzt?

Gibt es eine eigene Kundenzeitschrift/ein Kundenmagazin?

Gibt es sonstige Kundenbindungsmaßnahmen (Kundenkarte, Kundenclub, Messen, Events, Tag der offenen Tür)?

Wo und wann erscheinen Stellenanzeigen? Wie sehen sie aus?

## **Bisherige Kommunikation**

### **Internet**

Wird die Internetadresse in der Kommunikation konsequent beworben?

Bei welchen Suchmaschinen ist die Domain registriert, wie ist sie gerankt?

Ist die Website suchmaschinenoptimiert?

Wie lauten die Metatags, welche Keywords werden genutzt?

Wird die Website-Statistik als Marketinginstrument genutzt und ausgewertet?

Wird die Website kontinuierlich gepflegt und ergänzt?

Wer betreut die Website? Intern? Extern?

## **Kommunikationsziele**

Was wollen wir mit unserer Kommunikation erreichen?

Bekanntheitsgrad

Image

Direkte Kontakte

Direktes Neugeschäft

## **Kommunikationsstil**

Wie wollen wir unsere Zielgruppen ansprechen?

Persönlich

Unterhaltsam

Plakativ

Informativ

Aggressiv

Emotionell

Betont glaubwürdig

Technisch/sachlich

Claim

## **Argumentationsschwerpunkte**

Preiswürdigkeit/ Preis-Leistungsverhältnis

Kundennutzen

Unser Image

Unser Know-how

Referenzen

Reason why

## **Designgrundsätze**

Logo

Hausfarben

Schriften

Bilddaten

CD-Richtlinien