

Outline Report 1 TraumBiz

Thema: Flyer und Broschüren als Werbemittel für Existenzgründer

Einführung:

- Ziel des Gründers: sich und sein Angebot bekannt machen
- Kunden gewinnen
- die richtige Zielgruppe erreichen

Möglichkeiten:

- Anzeigen in Zeitungen und Zeitschriften
- Adwords-Anzeigen
- Mundpropaganda
- Social Media-Marketing
- Nachteile der einzelnen Möglichkeiten (Kosten, Zeitdauer, bis sich erste Erfolge zeigen)

Probleme des Gründers:

- kleines Marketing-Budget
- muss Vertrauen der Zielgruppe erst gewinnen
- muss Kontakte zur Zielgruppe erst aufbauen
- Bekanntheit erlangen
- sich als Experte auf seinem Gebiet positionieren

allgemeine Lösung:

- benötigt ein preiswert herzustellendes Werbemittel
- benötigt ein Werbemittel, das auf die Zielgruppe zugeschnitten ist
- Definition Flyer/ Broschüre
- Vorteile der vorgestellten Lösung
- 11 Tipps für eine gute Broschüre, die auch gelesen wird
- 10 Fragen, die sich der Gründer selbst beantworten sollte, bevor er eine Broschüre in Auftrag gibt
- Was der Gründer bei der Auftragsvergabe beachten sollte

spezifische Lösung:

- Welche Vorteile bietet für den Gründer die Beauftragung von SanoVia/ Susanne Melles

Call to Action:

- Terminvereinbarung für eine telefonische unverbindliche Erstberatung von bis zu einer Stunde, kostenfrei und unverbindlich
- der Leser soll jetzt anrufen und den Termin vereinbaren

Über SanoVia/ Susanne Melles