

Vorher (Zielperson)



1. Meine Zielgruppe



2. Meine Botschaft für meine Zielgruppe



3. Medien, um meine Zielgruppe zu erreichen

Während (Kontakt)



4. Mein Kontakt-Sammel-System



5. Mein Kontakt-Pflege-System



6. Meine Verkaufs-Strategie

Danach (Kunde)



7. Wie ich das beste Kundenerlebnis schaffe



8. Wie ich den Gesamtkundenwert steigere



9. Wie ich Empfehlungen manage

*Nach einer Idee von Allan Dib ("The 1-Page Marketing Plan")

Vorher (Zielperson)



1. Meine Zielgruppe

1. Wie kann ich sie vollständig beschreiben (Kunden Avatar)?
2. Welche Vorlieben und Probleme hat sie?
3. Was sind ihre Ziele, Ängste und Wünsche?



2. Meine Botschaft für meine Zielgruppe

1. Was ist das Besondere an meiner Leistung?
2. Was will ich erreichen / für meine Zielgruppe verbessern?
3. Warum / Wie will ich das erreichen?



3. Medien, um meine Zielgruppe zu erreichen

1. Welche sozialen Medien möchte ich einsetzen?
2. Welche eigenen Medien kann und möchte ich einsetzen (Webseite, Werbefläche,...)?
3. Welche fremden Medien möchte ich einsetzen (Printwerbung, Sponsoring, Briefsendungen,...)?

Während (Kontakt)



4. Mein Kontakt-Sammel-System

1. Wie möchte ich Kontakte generieren (online/offline)?
2. Was haben Personen davon, mit mir in Kontakt zu kommen?
3. In welcher Form kann ich Kontakte speichern und später erneut verwerten (Datenbank, CM-System,...)?



5. Mein Kontakt-Pflege-System

1. Über welche Medien möchte ich in Kontakt bleiben?
2. Wie oft melde ich mich auf welchem Kanal?
3. Was sage ich dann / welche Inhalte stelle ich bereit?



6. Meine Verkaufs-Strategie

1. Wann und wo platziere ich Angebote?
2. Welche Angebote eignen sich für den Einstieg?
3. Welche Varianten biete ich an (Basis-, Premium- und Deluxe-Version, ...)?

Danach (Kunde)



7. Wie ich das beste Kundenerlebnis schaffe

1. Wie überwinde ich Ängste vor dem Kauf (Garantien,...)?
2. Wie vermeide ich die typische Reue nach dem Kauf?
3. Welche Hilfe, Unterstützung und Vorteile gewähre ich meinen Kunden (Service, Boni, ...)?



8. Wie ich den Gesamt-Kundenwert steigere

1. Welche Up-Sale-Angebote mache ich?
2. Welches Produkt soll der Kunde als nächstes kaufen (Produkttreppe)?
3. Wie kann ich zufriedene Kunden zu Fans machen (Empfehlungen, Community)?



9. Wie ich Empfehlungen manage

1. Welchen Vorteil hat mein Kunde, mich weiter zu empfehlen (Status, Provisionen,...)?
2. Wie kann ich es meinem Kunden leicht machen (Online-Tools,...)?
3. Wie frage ich charmant und effektiv nach Empfehlungen?