# DER WETTBEWERB DOMINIERT -

# MARKETING UND VERTRIEB UNTER DRUCK

Sind die Auswirkungen der Strom- und Gaspreisbremse und des Wettbewerbs bei Ihnen spürbar? Steht Ihr Marketing und Vertrieb unter Druck?

**Marketing und Vertrieb neu fokussieren**

Der Wettbewerb ist wieder da! Wer solide wirtschaftet, wird vom Markt kurzfristig nicht belohnt. Der Druck ist hoch – wird aber deutlich niedriger, wenn Sie Ihr Marketing und Vertrieb neu fokussieren und eine passende Strategie haben. Denn dann

- wissen Sie gut Bescheid über die Anforderungen und Wünsche Ihrer Zielgruppe(n),
- wissen Sie, über welche Kanäle Sie Ihre Zielgruppe(n) erreichen,
- können Sie erklären, was Sie als Unternehmen von anderen abhebt und mit welchen Argumenten Sie überzeugen,
- kennen Sie den aktuellen Stand Ihrer aktuellen Kommunikation und wissen, welche Maßnahmen erforderlich sind
- kennen Sie sinnvolle Kommunikationskanäle und können sie mit den geeigneten Inhalten bespielen.

**Dazu eine kurze Checkliste:**

- ✓ Kennen Sie Ihre Zielgruppe(n) und wissen, wie sie „tickt“?
- ✓ Erreichen Sie sie in den gewählten Medien?
- ✓ Wissen Sie, welche Kommunikationsmaßnahmen bereits gut funktionieren und welche in Wahrheit nicht?
- ✓ Erklären Sie gut genug, was Sie von anderen Anbieter:innen unterscheidet?
- ✓ Haben Sie eine gute Kommunikationsstrategie für den Vertrieb?
- ✓ Wissen Ihre Kund:innen eigentlich, wofür Sie stehen?

Eine gute Marketing- und Vertriebsstrategie sind gerade jetzt essenziell. Bisher funktionierende Rezepte müssen Sie aktualisieren.

**Folgende Bausteine sind sinnvoll:**

- Analyse Ihrer bisherigen Kommunikation
- Positionierung im Vergleich zum Wettbewerb
- Klärung Ihrer Zielgruppe(n) und der Mediennutzung
- Handlungsempfehlungen mit priorisierten Maßnahmen
- Auf Wunsch Unterstützung bei der Umsetzung – vor allem für digitale Kommunikation

**MODULDREI**

**Wollen Sie es anpacken? Haben Sie noch Fragen?**
**Telefon: 0231 47700377 E-Mail: hallo@moduldrei.de**