

# Marketing - Analyse

Firma: \_\_\_\_\_

Name: \_\_\_\_\_ Vorname: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

Email: \_\_\_\_\_

Internet: \_\_\_\_\_

## Bin ich in meiner Selbständigkeit sicher und mache ich genügend Marketing in eigener Sache?

Im Nachfolgenden finden Sie eine ganze Reihe von Fragen, die Sie beantworten können. Kreuzen Sie bitte an wenn Sie der Aussage größtenteils zustimmen.

Am Ende können wir mittels dieses grundlegenden Testes Ihre Stärken und Schwächen analysieren und eine für Sie geeignete Marketingstrategie planen.

### Basis

- Ich möchte wirklich Erfolg haben/erfolgreich sein.
- Ich bin selbstsicher und trete souverän auf.
- Ich bin ein unternehmerisch denkender und handelnder Mensch.
- Ich bin motiviert und liebe meine Arbeit.
- Ich bin schon ein/e erfolgreiche/r Unternehmer/in.
- Ich kann mir vorstellen, wie ich ein erfolgreicher Mensch bin.
- Es ist leicht für mich, anderen von meinem Business zu erzählen.
- Ich bin bereit allen Menschen von meinem Service zu erzählen.

### Kunden

- Ich kenne meine Zielgruppe ganz genau und lade diese bewusst ein.
- Ich bin häufig mit meiner Zielgruppe zusammen.
- Im Umgang mit meinen Kunden bin ich souverän und sicher.
- Ich bin freundlich zu meinen Kunden und diese zu mir.
- Es ist okay, meine eigene Dienstleistung (Produkt) zu verkaufen.

### Auftritt

- Ich habe ein Firmenlogo und benutze es.
- Ich habe einen aussagekräftigen Firmen-Slogan.
- Man könnte mich einen Experten auf meinem Gebiet nennen.
- Ich habe eine "Corporate Identity" für mein Unternehmen.
- Ich kenne und nutze meinen "Elevator Pitch".
- Ich bin ein Branchenkenner, ein Fachmann auf meinem Gebiet.

# Marketing - Analyse

## Finanzen

- Ich bin sattelfest und habe ein ausreichendes Einkommen.
- Ich habe Bücher über Geld gelesen.
- Mein Stundenlohn/Honorar ist absolut angemessen.
- Ich habe jeden Monat Geld, das ich zum Sparen nutze.
- Ich kann meine monatlichen Verpflichtungen jederzeit erfüllen.

## Werbung

- Ich kann ganz leicht über mich und meine Angebote sprechen.
- Ich habe bereits Fachartikel über meine Arbeit geschrieben.
- Ich habe Visitenkarten, die ich meinen Kontakten weitergebe.
- Ich habe einen eigenen Flyer für meine Angebote, den ich verteile.
- Ich benutze kleine Werbeartikel, damit ich in Erinnerung bleibe.

## Internet

- Ich kenne mich schon ganz gut mit Internetmarketing aus.
- Ich habe eine eigene Homepage/Webseite
- Ich nutze Twitter oder andere Microblogging-Plattformen.
- Ich habe mich bei Google mit einem Firmenprofil eingetragen.
- Ich habe eine Facebook-Firmenseite angelegt und betreue sie.
- Ich nutze Internet-Fach-Foren zum Austausch und Marketing.
- Ich habe schon ein kurzes Video über meine Arbeit gedreht.
- Ich nutze Google-Adwords um mich bekannter zu machen.
- Ich habe im Internet schon ausführlich Pressearbeit betrieben.
- Ich schreibe regelmäßig neueste Infos in meinen BLOG.
- Meine Homepage ist in viele Branchenbücher eingetragen.

## Netzwerk

- Ich knüpfe relativ leicht jederzeit + überall neue Kontakte.
- Die Menschen kommen auf mich zu und wollen meine Dienste.
- Ich bin persönlich in einem regionalen Netzwerk engagiert.
- Ich bin in mindestens zwei guten Social Networks aktiv.
- Ich bin in Foren aktiv und tausche mich regelmäßig aus.

## Presse

- Ich weiß, wie erfolgreiche Presse-Texte geschrieben werden.
- Ich kenne die besten Internet-Portale für Online-Pressearbeit.
- Ich benutze frühere Presseartikel für weitere Pressekontakte.
- Ich habe Kontakt zur regionalen Presse und informiere sie laufend.
- Ich kenne meine Fachzeitungen und schicke diesen Artikel von mir.

## Events

- Ich habe ein Roll-Up-Banner für öffentliche Veranstaltungen.
- Ich weiß, welche regionalen Messen für mich interessant sind.
- Ich habe meinen Terminplan rechtzeitig fertig und verteile ihn.
- Ich bin regelmäßig Gast auf Fachmessen.
- Ich habe einen eigenen Messestand für einen guten Eindruck.
- Ich nehme regelmäßig an regionalen Messen/Events teil.
- Ich habe schon mal einen "Tag der offenen Tür" gemacht.
- Ich bin bereit Vorträge abzuhalten und Kontakte die Anbieter.

# Marketing - Analyse

## Marketing

- Ich betreibe Marketing in eigener Sache mit meinem E-Book.
- Ich verteile eifrig meine Flyer mit meinen Angeboten.
- Es gibt Menschen, die mich weiterempfehlen.
- Ich baue mir einen E-Mail-Verteiler ( Newsletter ) für Kunden auf.
- Meine Kunden empfehlen mich gerne weiter.

## Handel

- Ich kenne mich mit Buchhaltung, Rechnung schreiben etc. aus.
- Ich habe eine Liste mit regionalen Multipliern.
- Ich stelle meinen Service in entsprechenden Instituten vor.
- Ich habe einen Online-Shop für meine Produkte.
- Ich weiß, wie ich meine Produkte "an den Mann" bringe.
- Ich habe Ideen, wer meinen Service ( Produkt ) mit verkaufen kann.

## Berufung

- Ich strebe eine ( nebenberufliche ) Selbständigkeit an.
- Ich habe ein Gründercoaching für meine Selbständigkeit absolviert.
- Ich nehme regelmäßig an Fortbildungsmaßnahmen teil.
- Ich erhalte Fördergelder und möchte jetzt endlich durchstarten.
- Ich weiß an wen ich mich wende, wenn ich Hilfe benötige.
- Ich weiß Bescheid rund um die Selbständigkeit.

### Sie haben mehrheitlich beantwortet?

Dann bitten wir sie uns die Unterlagen per Email: [service1992@aol.de](mailto:service1992@aol.de) zu senden damit wir ihnen einen Marketingplan unverbindlich erstellen können.