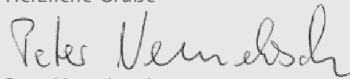


## Herzlich Willkommen zum dritten ProjektMarketing Newsletter

*Aktuelle Themen sind diesmal: Intelligente PR – so spricht man über Sie! Was ist bei der Erstellung von Power Point Präsentationen zu beachten? Kunden-Begeisterung fängt mit guten Dienstleistungen an. Wir wünschen Ihnen, dass Sie viel Nutzen aus unseren neuen Themen generieren können.*

Herzliche Grüße



Peter Vennebusch

### Intelligente PR – so spricht man über Sie!

Halten Sie Kontakt zu relevanten Medien? Haben Sie Neuigkeiten zu vermelden? Wie verbreitet man diese? PR Arbeit ist auch Fleißarbeit. Mit geringen Kosten lassen sich positive Signale setzen. PR Arbeit ist ein wichtiger Baustein innerhalb einer gut funktionierenden Kommunikation. Professionelle Pressearbeit zahlt sich gerade für kleine und mittelständische Unternehmen aus. Darauf sollten Sie achten:

- Bauen Sie einen Presseverteiler auf. Versorgen Sie geeignete Redaktionen regelmäßig mit Pressemitteilungen über ihr Unternehmen, neue Produkte und besondere Ereignisse.
- Unterscheiden Sie zwischen Print und Online Redaktionen. Bedienen Sie auch offene Presseportale und die großen Nachrichten-Agenturen.
- Berücksichtigen Sie immer die Publikumspresse und geeignete Fachzeitschriften.
- Achten Sie auf den Nachrichtenwert und setzen Sie unter Umständen die Kläger Strategie ein. Wenn Sie kein Thema haben, erfinden sie eins. Veranstalten Sie einen Wettbewerb, engagieren Sie sich im sozialen Bereich, tun Sie etwas Spektakuläres.
- Wollen Sie Firmenkunden erreichen so analysieren Sie die Bedürfnisse der Tageszeitungen im B2B Bereich.
- Wenn Sie ein Interview geben können, sorgen Sie durch eine gute Vorbereitung dafür, dass Ihre Botschaft rüberkommt.



- Schreiben Sie sich einen Waschzettel mit den wichtigsten Informationen in eigener Sache. Kurz und knapp sollte er sein und vermitteln Sie was Sie von anderen abhebt.
- Bleiben Sie hartnäckig: Winken Redakteure ab bieten Sie beim nächsten Mal ein anderes Thema an.
- Pflegen Sie persönliche Kontakte zu Redakteuren, viele sind für neue Ideen immer aufgeschlossen.
- Erstellen Sie einen Jahresplan ihrer PR Aktivitäten und achten Sie auf ein gesundes Mix an Informationen für verschiedene Zielgruppen. Holen Sie sich dafür professionelle Hilfe, denn der Teufel liegt im Detail.

### Power Point Präsentationen auf den Punkt gebracht!

In Unternehmen werden eine Vielzahl von Präsentationen erstellt. Neben einem einheitlichen Layout gibt es Besonderheiten zu beachten. Hier einige wichtige Tipps:

- Formulieren Sie die Inhalte kurz und knapp: Beschränken Sie sich auf max. 20 Folien.
- Beginnen Sie mit einer Agenda, einer Gliederung.
- Entwickeln Sie einen Spannungsbogen: Mit einer Frage, einem interessanten Bild, einem Zitat oder einer provokanten Behauptung.
- Weniger ist mehr: Überfrachten Sie die Folien nicht mit Inhalten. Nutzen Sie große Schriften, kurze Sätze, wenig Text und ergänzen Sie die Inhalte mit Grafiken, Cartoons oder passenden Fotos.
- Sprechen Sie die Zuhörer gezielt an. Dazu eignen sich Fragen besonders gut.
- Sorgen Sie für Abwechslung: "Eine Folie – ein Thema" ist ein gutes Prinzip.
- Verdeutlichen Sie komplexe Zusammenhänge oder Abläufe mit einer Grafik.
- Schließen Sie mit einer Handlungsaufforderung und vergessen Sie Ihre Kontaktdaten am Ende der Präsentation nicht.
- Testen Sie die Wirkung der Präsentation an Vertretern Ihrer Zielgruppe. Wie wirkt das Ganze? Kommt Ihre Botschaft an?
- Achten Sie auf eine akzeptable Dateigröße. Die Präsentation sollte max. 5 Megabyte nicht überschreiten.
- Sie können die Power Point Präsentation auch als PDF Dokument verschicken. Auf diese Weise lässt sich die Dateigröße reduzieren. Die Datei bitte im Vollbildmodus abspeichern.



## Kunden Begeisterung fängt mit guten Dienstleistungen an!

Wir kennen es alle. Das Produkt ist gut, der Preis und die Qualität stimmt. Ohne Dienstleistungen um das Produkt herum geht es jedoch nicht. Alles muss zu 100% passen, auch die Dienstleistungen. Denn damit können Kunden gewonnen und gehalten werden. Begeistern Sie ihre Kunden mit einer Dienstleistungs-offensive. Wenn jeder in seinem Bereich im Unternehmen jeden Tag nur 1 % verbessert, dann geschieht heute und morgen und übermorgen verdammt viel. Denn 99,9% Service klingt gut, reicht aber nicht. Jedenfalls dann nicht, wenn Sie als Kunde das Opfer der fehlenden Tausendstel der Servicequalität sind. Egal um was es geht, jeder Kunde, Nichtkunde oder Noch-nicht-Kunde, der bei Ihnen anruft, sollte am Ende des Telefonates ein besseres Gefühl haben, als er es vorher hatte.

### 99,9 % Leistung bedeuten:

- 1 Stunde verschmutztes Trinkwasser für eine Stadt jeden Monat



- 1.600 Post-Sendungen, die jeden Tag verloren gehen
  - 2 unsichere Landungen pro Tag am Frankfurter Flughafen
  - 50 falsche chirurgische Eingriffe pro Woche
    - 20 verdorbene Essen pro Tag in einer mittelgroßen Kantine
    - 5 Verkehrssampeln in Stuttgart schalten täglich in beiden Richtungen auf grün
    - 22.000 Schecks pro Stunde werden weltweit vom falschen Konto abgebucht
- Produkte und Dienstleistungen sind heute vielfach völlig austauschbar. Nur Menschen sind es nicht. Deshalb ist es entscheidend, dass die Menschen begeistert werden und jedes noch so kleine Problem gelöst wird.

Wer den Kunden anlächelt, zeigt dem Wettbewerb die Zähne. Frei nach dem Motto: Hilf den anderen glücklich zu sein, dann wirst du es selbst.

### Zitat:

Der Kern einer jeden Strategie besteht darin, eine andere Position einzunehmen als die Wettbewerber.

## Online-Werbemarkt 2010/2011

Bis Ende 2010 erreicht das Brutto-Werbe-volumen des Online-Marktes voraussichtlich 5 Milliarden Euro. Treiber der Entwicklung sei, dass immer mehr Werbung-treibende gerade aus den Bereichen FMCG, Pharma und Textil in Online-Werbung investieren. Markenführung findet inzwischen auch Online statt. Display Werbung im Internet hat eine positive Auswirkung auf Faktoren wie Image, Markenaufbau und Kaufverhalten. Es geht nicht mehr nur um den schnellen Klick. Quelle: Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW).

## Intelligente Kommunikation

Wenn ein junger Mann ein Mädchen kennengelernt hat und ihr sagt, was für ein großartiger Kerl er ist, so ist das Reklame. Wenn er ihr sagt, wie reizend sie aussieht, so ist das Werbung. Aber wenn das Mädchen sich für ihn entscheidet, weil sie von anderen gehört hat, was für ein feiner Kerl er wäre, dann ist das Public Relations. **Frage: Was tun Sie für intelligente PR? Wir helfen Ihnen gerne dabei.**

## Wir möchten einen unverbindlichen Termin vereinbaren!

Fax an: 05223-6588518

Vorname

Nachname

Firma

Straße

PLZ

Ort

Telefon

E-Mail