

+++++

SCORE-LETTER Nr. 21 (Ausgabe September 2004)

Newsletter zum Thema Klassisches- und Online-Marketing

– erscheint seit August 2001 und erreicht zur Zeit 1'082 marketinginteressierte Leser

+++++

Herausgeber: Score Marketing, Stäfa

+++++

Liebe Marketinginteressierte

Der SCORE-LETTER erscheint vierteljährlich, kostet nichts und kann jederzeit abbestellt werden. Die genauen Herausgabedaten erfahren Sie auf unserer Webseite.

Erfahren Sie mit dem SCORE-LETTER mehr über Neuigkeiten, Entwicklungen und aktuelle Trends von der Marketingfront.

Drucken Sie ihn aus und lesen Sie ihn in Ruhe im Büro, auf dem Arbeitsweg oder zu Hause.

**I n h a l t**

+++++

1. EINFÜHRUNG
2. WEBSITE AKTIV BEWERBEN
3. WEBSITE PROMOTION – NUR DIE ERSTEN HABEN DIE KLICKS
4. EINZIGARTIG UND UNVERWECHSELBAR BLEIBEN
5. WERBEFRIEFE , DIE NICHT IM PAPIERKORP LANDEN
6. PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT FÜR KMU
7. VERKAUFSPLANUNG: GRUNDLAGE FÜR DEN ERFOLG
8. SEMINARPROGRAMM
9. AUSBLICK AUF DEN SCORE-LETTER NR. 22

+++++

## 1. EINFÜHRUNG

Diese Ausgabe des SCORE-LETTER'S kommt einmal etwas anders daher. Er behandelt nicht wie gewohnt ein Schwerpunktthema, sondern hat verschiedene KMU-relevante Themen zum Inhalt.

Zu allen Themen ist in der ersten Hälfte dieses Jahres ein Fachbeitrag aus der Feder von Christoph Portmann, Geschäftsleiter von Score Marketing, in verschiedenen führenden Fachzeitschriften der Schweiz erschienen.

Klicken Sie auf den Link am Ende des Einführungstextes und Sie gelangen direkt zum PDF, das Sie einfach herunterladen und in Ruhe lesen können.

+++++

## 2. WEBSITE AKTIV BEWERBEN – Teil 1 ( PULL-MASSNAHMEN)

Eine Webseite bringt seinem Betreiber nur dann einen Nutzen, wenn sie von Kunden und von Interessenten als Informations- und Dialogplattform intensiv genutzt wird. Was aber bringt den «Stein der Bekanntheit» ins Rollen? Grundsätzlich gibt es dazu zwei Strategieansätze, eine Webseite oder deren Adresse bekannt zu machen.

Internet-Marketing-Fachleute sprechen in diesem Zusammenhang von Pull- und Push-Strategien. In diesem Beitrag werden die Pull-Möglichkeiten näher vor gestellt.

Der Beitrag zu diesem aktuellen Thema ist im Juni 04 im Organisator erschienen. Hier gelangen Sie zum vollständigen Beitrag im PDF-Format:

<http://www.scoremarketing.ch/WissensBox/pdfs/lesenswert/websiteaktiv-org0406.pdf>

+++++

## 3. WEBSITE AKTIV BEWERBEN – Teil 2 (PUSH-MASSNAHMEN)

Weltweit gibt es rund 4,2 Milliarden Websites im Internet. Eine Suchmaschine braucht trotzdem lediglich ein paar Zehntelsekunden, um eine bestimmte Webseite zu finden. Aber: «Gefunden sein» heisst noch nichts. Denn Chancen auf Klicks (Besucher) haben nur Websites, die eine der begehrten vorderen 10 bis 20 Positionen in den Suchresultaten erreichen.

Der Beitrag zu diesem aktuellen Thema ist im April 04 im Organisator erschienen. Hier gelangen Sie zum vollständigen Beitrag im PDF-Format:

<http://www.scoremarketing.ch/WissensBox/pdfs/lesenswert/website-org0404.pdf>

+++++

## 4. EINZIGARTIG UND UNVERWECHSELBAR BLEIBEN

Die Schweiz wird immer mehr zu einem Land von Dienstleistungsbetrieben. Der Wettbewerb nimmt permanent zu, die Leistungen sind immer vergleichbarer und die Preise geraten unter Druck. Aber anstatt sich mit dem Mitbewerb einen ruinösen Preiskampf zu liefern, würden viele Unternehmen sich besser darüber Gedanken machen, wie sie sich und ihre Leistungen einzigartig machen und wie sie noch besser auf die Wünsche und die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen können.

Der Beitrag ist im April 04 im KMU-Magazin erschienen. Hier gelangen Sie zum vollständigen Beitrag im PDF-Format:

<http://www.scoremarketing.ch/WissensBox/pdfs/lesenswert/kmu-positionierung0404.pdf>

+++++

+

+++

+++++ Score-Letter Archiv (alle Ausgaben seit August 2001):

+++++ <http://www.scoremarketing.ch/WissensBox/scoreletter.htm>

+++

+

+++++

## 5. WERBEFRIEFE , DIE NICHT IM PAPIERKORP LANDEN

Texte für Werbefriefe verfassen, die den Leser motivieren, das Produkt jetzt zu bestellen, die Dienstleistung zu ordern oder sogleich anzurufen, kann eigentlich jeder. Dazu braucht es kaum Talent, dafür aber Know-how im Konzipieren von Mailings und griffigen, verkaufstarken Texten.

Der praxisnahe Beitrag zu diesem Thema ist April 04 im KMU-Magazin erschienen. Hier gelangen Sie zum vollständigen Beitrag im PDF-Format:

<http://www.scoremarketing.ch/WissensBox/pdfs/lesenswert/werbefriefe-kmu0404.pdf>

+++++

## 6. PRESSE- UND ÖFFENTLICHKEITSARBEIT FÜR KMU

Ist PR die bessere Werbung? Gut verfasste Fachartikel zeichnen sich gegenüber von Werbung durch eine hohe Glaubwürdigkeit aus. Sie bieten einen breiten Nutzen, sowohl für den Leser aber auch für den Autor. Gerade in wirtschaftlich schlechten Zeiten gehört dieses Kommunikationsinstrument in den Marketing-Mix eines jedes Unternehmens, vor allem dann, wenn das Budget für klassische Werbung beschränkt ist.

Möchten Sie mehr zu diesem Thema erfahren? Der Beitrag dazu ist im Mai 04 im Organisator erschienen – klicken Sie auf diesen Link:

<http://www.scoremarketing.ch/WissensBox/pdfs/lesenswert/pressearbeit-org0504.pdf>

+++++

## 7. SEMINARPROGRAMM

Die Hypothekarbank Lenzburg bietet seinen Kunden Marketing-Seminare zu verschiedenen Themen an. Dies sind die Themen:

- > Werbung die sich rechnet – mehr Effizienz für den investierten Werbefranken
- > Direkt Marketing – Effiziente und erfolgreiche Werbefriefe, die beim Kunden ankommen
- > Presse- und Öffentlichkeitsarbeit – Ist PR die bessere Werbung?
- > Internet-Marketing – Die internette Art Kunden zu binden und neue zu gewinnen

Für die beiden letzten Seminare sind noch wenige Plätze frei. Interessiert – hier geht's zur Ausschreibung und zum Anmeldeformular:

[http://www.hbl.ch/veranstaltung/pdf/Kundenseminare\\_2004.pdf](http://www.hbl.ch/veranstaltung/pdf/Kundenseminare_2004.pdf)

+++++

## 8. AUSBLICK AUF DEN SCORE-LETTER 22

Der nächste Score-Letter erscheint am 7. Dezember zum Thema Marketingplanung 2005, Tipps und Tricks für eine effiziente Planung der Marketingaktivitäten im neuen Jahr.

+++++

Wenn Sie zukünftig auf den SCORE-LETTER verzichten möchten, klicken Sie auf diesen Link: <entfernen-link>

+++++

Wenn Sie uns den Grund dazu per Mail mitteilen oder uns an Ihre Freunde / Bekannte oder Geschäftspartner weiterempfehlen, sind wir Ihnen sehr dankbar!

Für Fragen und Anregungen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Mail oder Anruf genügt.

Christoph Portmann  
Marianne Portmann-Jensen

-----  
SCORE Marketing  
Analysieren.Planen.Umsetzen.

Bergstrasse 96  
CH - 8712 Stäfa

Telefon +41 1 928 32 00  
Fax +41 1 928 32 01

E-Mail <mailto:info@ScoreMarketing.ch>  
Internet <http://www.ScoreMarketing.ch>

-----