



Analysieren. Planen. Umsetzen.

**Beratung und Begleitung**  
von Unternehmen in den Bereichen  
**Marketing, Verkauf und Internet.**

---

## Score Letter Nr. 38 (Ausgabe 9. Dezember 2008)

---

Liebe Marketinginteressierte

Der Score Letter erscheint vierteljährlich, kostet nichts und kann jederzeit abbestellt werden. Er erscheint seit August 2001, behandelt Themen rund um Marketing, Verkauf, Werbung und Internet und erreicht zur Zeit rund 1'298 marketinginteressierte Leserinnen und Leser, vorwiegend aus der Schweiz, aber auch aus Deutschland und Österreich.

---

### Heute zum Thema: **10 Jahre Score Marketing**

1. [Einführung zum 10 Jahre Jubiläum](#)
2. [Die Top10 der beliebtesten Fachartikel](#)
3. [Rank 1: Werbefriefe, die nicht im Papierkorb landen](#)
4. [Rank 2: Marketingplanung - Gut geplant ist besser investiert](#)
5. [Rank 3: Kundenbindung - Beziehungen aufbauen und sorgsam pflegen](#)
6. [Rank 4: Verkaufsplanungskonzept - die Grundlage für Erfolge im Verkauf](#)
7. [Rank 5: Pressearbeit - Gute Fachbeiträge sind starke PR](#)
8. [Weihnachten und Vorschau auf den Score Letter Nr. 39](#)
9. [Impressum](#)

---

### 1. Einführung: 10 Jahre Score Marketing

**10 Jahre ist es her, seit der Grundstein für Score Marketing mit einem Eintrag ins Handelsregister gelegt wurde. Nach vielen Jahren als Marketing und Verkaufsleiter in verschiedenen, internationaltätigen Unternehmen habe ich mich damals mit der Unterstützung meiner Frau Marianne für den ungewissen Weg in die Selbständigkeit entschieden.**

Von Anfang an habe ich mich mit meinem Team auf die Beratung und die Begleitung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), vorwiegend aus der Dienstleistungsbranche, in den Bereichen Marketing, Kommunikation, Verkauf und Internet spezialisiert. Damit wir schlank und flexibel bleiben, arbeiten wir für unsere Kunden in kleinen, virtuellen Teams, die wir projektbezogen mit Spezialisten der verschiedensten Fachrichtungen verstärken. Unser Netzwerk besteht aus ausgewählten und bestens qualifizierten Partnerfirmen. Damit ist die erfolgreiche Abwicklung von kleineren bis zu grossen und gar internationalen Projekten Art gewährleistet.

#### **Effizient und nicht teuer**

Getreu unserem Motto «Ein gutes Marketing ist unbezahlbar, aber es muss nicht teuer sein» arbeiten wir sehr oft mit kleineren und beschränkten Budgets. Gerade dies betrachten wir nicht als Hindernis, sondern als

Herausforderung, für unsere Kunden ein super Resultat bei einem optimalen Verhältnis von Kosten und Ertrag zu erzielen.

### 300 Kundenprojekte und viel mehr

In den letzten 10 Jahren durften wir für unsere Kunden rund 300 Projekte abwickeln. Dazu haben wir rund 2'200 an Marketing interessierte Personen geschult, ca. 2'000 Fallstudien und Prüfungen bewertet, ca. 50 Fachbeiträge publiziert, 38 Newsletter verschickt und 2 Bücher verfasst.

### 10 Jahre Marketing für KMU

Zum Anlass unseres zehnjährigen Jubiläums haben wir die 16 am meisten von unserer Webseite heruntergeladenen Fachbeiträge zu einem Buch mit dem Titel "Marketing für KMU - praxisorientiert und effizient" drucken lassen. In diesem Newsletter gehe ich zudem auf die Top 5 Themen der Fachbeiträge ein und stelle sie kurz vor. Die ganzen Beiträge können Sie von [ScoreMarketing.ch](http://www.scoremarketing.ch) aus der [WissensBox](#) kostenlos downloaden.

[▲ nach oben](#)

---

## 2. Die Hitparade der beliebtesten Fachthemen

Die minutiöse Auswertung unserer Internetstatistik hat diese "Rangliste" ergeben:

1. **Rang:** Mailings - Werbebriefe, die nicht im Papierkorb landen
2. **Rang:** Marketingplanung - Gut geplant ist besser investiert
3. **Rang:** Kundenbindung - Beziehungen aufbauen und sorgsam pflegen
4. **Rang:** Verkaufsplanungskonzept - die Grundlage für Erfolge im Verkauf
5. **Rang:** Pressearbeit - Gute Fachbeiträge sind starke PR

Auf den Ehrenplätzen sind die Beiträge zu diesen Themen: Dienstleistungs-Marketing, Empfehlungsmarketing, Ambush-Marketing und Messe-Marketing usw. usw. Total sind rund 50 Fachbeiträge zu den verschiedensten Themen in der WissensBox verfügbar.

Ich nehme diese Rangliste gerne zum Anlass, Ihnen die top 5 Themen kurz vorzustellen. Wie bereits erwähnt, können die ganzen [Fachbeiträge als PDF](#) von unserer Webseite aus der [WissensBox](#) kostenlos herunter geladen werden. Zudem kann das oben erwähnte [Buch im Bookshop](#) bestellt werden.

[▲ nach oben](#)

---

### ===== 1. SPEZIALANGEBOT zum 10 JAHRE-JUBILÄUM =====

- **Gutschein für 2 kostenlose Beratungsstunden - einzulösen für:**

- Ein individuelles Besprechungs- und Beratungsgespräch
- Eine gezielte Analyse Ihrer Marketing- und Werbemassnahmen
- Eine auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Besprechung ihres Marktauftrittes (Logo, Geschäftsdrucksachen, Website usw.)
- Eine Analyse Ihrer Dienstleistungen in Hinblick auf Kundenzufriedenheit und Empfehlungen

(Angebot gültig bis 31.03.09)

**Profitieren Sie und vereinbaren Sie einen Termin [per Mail](#) oder Telefon 044 926 36 00.**

### ===== SPEZIALANGEBOT =====

---

## 3. Rang 1: Mailings, die nicht im Papierkorb landen

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

Der Betrag zeigt anschaulich auf, wie ein Werbeschreiben konzipiert wird, aus welchen Teilen es besteht und auf was beim Texten der Botschaft geachtet werden muss. Er enthält zudem 5 Tipps zum Response-/Antwort-Element, viele Tipps zum Texten und eine ausführliche Checkliste um Umsetzen des Beitrages in die eigene berufliche Praxis.

► Sie finden den Beitrag in unserer [WissensBox unter diesem Link](#)

[▲ nach oben](#)

#### 4. Rang 2: Marketingplanung in sechs Schritten

**"Werbung kostet nur und bringt nicht viel", höre ich immer immer wieder von Marketingverantwortlichen in KMU. Dies überrascht nicht, denn oft werden Inserate planlos geschaltet und natürlich bleibt der Erfolg so aus. Für mich steht fest: Ohne Marketingkonzept oder Werbeplanung wird kein Unternehmen seine Mittel zielgerichtet und effizient einsetzen können.**

Der Beitrag enthält den Raster des Marketingkonzepts, eine Checkliste für das Marketingbudget und viele wertvolle Tipps zu Erarbeitung des eigenen Marketingkonzeptes. Und sollte es dann doch nicht alleine gehen, lassen wir von Score Marketing Sie sicher nicht im Regen stehen.

► Sie finden den Beitrag in unserer [WissensBox unter diesem Link](#)

[▲ nach oben](#)

#### 5. Rang 3: Kundenbindung - Beziehungen sorgsam pflegen

**Immer mehr Produkte und Dienstleistungen sind schlicht kopier- und austauschbar. Erst der persönliche Umgang mit dem Kunden macht eine Marktleistung einzigartig. Kunden schätzen heute mehr denn persönlich entgegengebrachte Aufmerksamkeit und Wertschätzung und danken es mit Loyalität, Treue und Weiterempfehlungen.**

Der Beitrag beschreibt den Nutzen und den Wert der Kundenbindung, verschiedene Faktoren der Kundenbindung (Kundenver- und Kundengebundenheit) und zeigt auf, wie die Kundenbeziehungen gemanagt werden können.

► Sie finden den Beitrag in unserer [WissensBox unter diesem Link](#)

[▲ nach oben](#)

#### ===== 2. SPEZIALANGEBOT zum 10 JAHRE-JUBILÄUM =====

- **Das Buch zum Jubiläum "Marketing für KMU - praxisorientiert und effizient",**  
50 Seiten, vierfarbig, A4 geheftet

**Zum Spezialpreis von Fr. 20.- (inkl. Porto und Verpackung)**

- normal Fr. 25 + Porto und Verpackung  
(Angebot gültig bis 31.12.08)

Profitieren Sie und bestellen Sie das Buch noch heute [per Mail](#) oder Telefon 044 926 36 00.

#### ===== SPEZIALANGEBOT =====

#### 6. Rang 4: Verkaufsplanungskonzept - Grundlage für Erfolge

**Gerade im Verkauf taugen in den heutigen, schnelllebigen Märkten mit ihrem rasch zunehmendem Wettbewerbsdruck die Traditionellen Methoden nicht mehr. Nur wer längerfristig Erfolg haben will, muss sowohl**

**seine Marktleistungen konsequent kundenorientiert gestalten als auch seine Verkaufsanstrengungen strategisch planen und systematisch umsetzen.**

Der Beitrag erklärt den Aufbau eines Verkaufsplanungskonzeptes anschaulich und nachvollziehbar. Eine Checkliste hilft bei der Erarbeitung des eigenen Verkaufsplanes und sollte dies nicht reichen, steht Ihnen ein kompetentes Team bei Score Marketing zur Verfügung.

► Sie finden den Beitrag in unserer [WissensBox unter diesem Link](#)

[▲ nach oben](#)

---

## 7. Rang 5: Pressearbeit - Fachbeiträge sind starke PR

**Fachartikel zeichnen sich gegenüber Werbung durch eine hohe Glaubwürdigkeit aus. Sie bieten einen breiten Nutzen, sowohl für die Lesenden wie auch für den Autor - wenn dieser das Kommunikationsmittel zu nutzen weiss.**

Der Beitrag erklärt die Möglichkeiten und den Nutzen. Zudem zeigt er auf, was bei der Erarbeitung des Presseverteilers beachtet werden muss und er enthält eine wertvolle Checkliste "In sechs Schritten zum druckreifen Fachartikel" zur Umsetzung der Theorie in die Praxis.

► Sie finden den Beitrag in unserer [WissensBox unter diesem Link](#)

[▲ nach oben](#)

---

## 8. Weihnachten und Neujahr

**Wir danken allen Abonnenten und Lesenden des Score Letters für Ihr Interesse und wünschen Ihnen eine schöne Weihnachtszeit und danach einen guten Rutsch ins neue Jahr 2009. Für Ihren privaten und beruflichen Weg wünschen wir Ihnen zudem nur das Beste, viel Erfolg und Glück und vor allem beste Gesundheit.**

Der nächste Score-Letter erscheint am 10. März 2008. Dann zum Thema: Integration des Internets ins Marketing. Ein spannender Bericht rund um Social-, Beziehungs- oder Netzwerkmarketing mit Hilfe des Internets.

[▲ nach oben](#)

---

## 9. Impressum

**Score Marketing**  
Christoph Portmann  
Bergstrasse 96  
CH - 8712 Stäfa

Telefon +41 (0)44 926 36 00  
Fax +41 (0)44 926 36 01  
eMail [info@ScoreMarketing.ch](mailto:info@ScoreMarketing.ch)  
Internet [www.ScoreMarketing.ch](http://www.ScoreMarketing.ch)  
[www.RatgeberVerkauf.ch](http://www.RatgeberVerkauf.ch)

[▲ nach oben](#)

---

Wenn Sie zukünftig auf den Score Letter verzichten möchten, dann klicken sie auf den Abbestelllink.

---