

New-Profits Consulting



Fotoquelle: www.pixelio.de (Fotograf: Konstantin Gastmann)

Kooperationsmarketing

Der Status Quo:

Fast alle Kleinunternehmer sind Einzelkämpfer. Und das nicht nur im Geschäftsalltag, sondern auch bei der Neukundengewinnung / in der Werbung. Kooperationen bestehen, wenn überhaupt, nur im Rahmen von Einkaufs- oder Werbegemeinschaften. Doch auch hier wird selten Kooperationsmarketing betrieben.

Wie funktioniert Kooperationsmarketing?

3 bis 6 Unternehmen, die von der Branche her unterschiedlich ausgerichtet sind, jedoch räumlich das gleiche Einzugsgebiet haben, entwerfen ein gemeinsames Konzept. Dabei werden die gemeinsamen Zielgruppen definiert, die Werbezeiträume festgelegt, die Aktionen geplant und die Austauschkriterien für die daraus resultierenden Kunden bestimmt.

Die Vorteile von Kooperationsmarketing:

- Mehr Partner = Neue Ideen
- Stark reduzierte Werbekosten durch die Beteiligung von mehreren Unternehmen an den Akquise- und Werbeaktivitäten
- Nutzung zahlreicher Synergie-Effekte beim Austausch bzw. der Kontaktierung von Kunden und Interessenten
- Es kann wesentlich mehr geworben werden (sowohl qualitativ als auch quantitativ) als bisher, da ein höherer Gesamtetat vorhanden ist

Was kostet die Teilnahme an einem Kooperations-Marketing-Projekt?

Je nach Anzahl und Einzugsgebiet liegen die Kosten bei einer Jahresaktion zwischen 50,00 und 200,00 Euro im Monat.

Wann hat sich Kooperationsmarketing gerechnet?

Erfahrungsgemäß schon nach sehr kurzer Zeit, da Resonanz nicht nur von einer, sondern von mehreren Stellen zu erwarten ist.

New-Profits Consulting * Lenastr. 10 * 32257 Bünde
Telefon: 05223/4939917 oder 793131 – Telefax: 05223/4939916
Email: info@new-profits.de * Homepage: www.new-profits.de

Ihr kompetenter Partner für die Entwicklung und Realisierung von Akquise- und Sponsoringkonzepten