

WIR HABEN 4 TIPPS FÜR OFFLINE-MARKETING



Veröffentlicht am 19. Mai 2016 von Natascha



Auch für den Onlineshop kann man offline Werbung machen. Das Online-Marketing ist natürlich nicht außer Acht zu lassen, doch gerade im Offline-Marketing verbergen sich einige Möglichkeiten, die Sie zusätzlich nutzen sollten.

Potentielle Kunden abseits des Internets erreichen

Erkennen Sie wie ein Marketing Manager die Marketing-Maßnahmen abseits des Internets und sorgen Sie dafür, dass Ihre Offline-Werbung nicht in Vergessenheit gerät. Schaffen Sie Werbebotschaften, die ihren Weg auf begeisternde Art und Weise in das Leben Ihrer Kunden oder potentiellen Neukunden abseits des Internets suchen.

UNSERE TIPPS FÜR IHR OFFLINE-MARKETING:

1. Fachzeitschriften zum eigenen Vorteil nutzen

In Fachzeitschriften wird genau die richtige Zielgruppe angesprochen. Die Zeiten einfacher Anzeigen sind allerdings vorbei. Wenn Sie eine Werbefläche für Ihren Onlineshop nutzen, vergessen Sie dabei nicht, einen QR-Code oder einen Gutschein zu integrieren, um die Resonanz in Ihrem Onlineshop nachvollziehen zu können. So locken Sie Ihre Kunden auch offline auf Sie aufmerksam zu werden. Der QR-Code kann so generiert werden, dass der potenzielle Kunde nach dem Einscannen auf dem Smartphone direkt zu Ihrem Onlineshop geleitet wird.

2. Erfolge nachvollziehen können

So wie bei den Anzeigen in Fachzeitschriften, ist es auch bei allen anderen Werbemaßnahmen wichtig, nachvollziehen zu können, wie erfolgreich die jeweilige Kampagne ist. Eine direkte Verbindung zum Shop zu schaffen, ist also auch bei Flyern und jeglichen anderen Maßnahmen äußerst wichtig und lässt sich durch einen Gutschein- oder QR-Code erzielen in Verbindung mit einer Landing-Page im Internet erzielen.

3. Jede Gelegenheit clever nutzen

Bei allen Printmedien, die im Unternehmen genutzt werden, sollte klar ersichtlich sein, dass es sich um Ihr Unternehmen handelt. Wir unterstützen Sie auch bei Ihren Printmedien gerne, sprechen Sie uns einfach an, wenn Sie neues Briefpapier, neue Visitenkarten oder Ähnliches planen möchten. Auch dort lässt sich wunderbar ein QR-Code zu Ihrem Onlineshop im Internet unterbringen!

Sie fahren zu Ihren Kunden oder Ihre Kunden kommen in Ihr Ladenlokal? Es gibt unzählige Möglichkeiten, sogenannte „Goodies“ (dt. Leckereien) oder auch Werbemittel bereitzuhalten. Vom Kugelschreiber bis zum Schlüsselband, vom USB-Stick bis zum Anti-Stress-Ball – nahezu alles lässt sich mit Ihrem Firmenlogo bedrucken! Die perfekte Werbung für Sie!

Aber auch hierbei gilt Vorsicht, denn Werbemittel mit einer Werbebotschaft die jeden und alles anspricht, landen gern mal ungelesen im Müll. Wir helfen Ihnen dabei ein Gefühl der Wertschätzung entstehen zu lassen, sodass Ihre Kunden sich individuell durch die Werbung angesprochen fühlen und bereit sind die Werbebotschaft, das Angebot und Ihr Logo durchaus länger anzusehen als üblich.

4. Zusammenarbeit mit Partnerunternehmen

Wenn Ihr Partnerunternehmen Ihr Portfolio ergänzt, haben Sie die gleiche Zielgruppe ohne dabei zu Konkurrenten zu werden. Flyer für Ihre Aktion und Werbung für Ihren Onlineshop können als Beilage im Versand Ihres Partnerunternehmens eingesetzt werden. Als Gegenleistung können Sie Ihrem Partnerunternehmen natürlich das Gleiche anbieten.

Darüber hinaus haben wir Ihnen noch eine Liste zusammengestellt, die Sie beim Thema Offline-Marketing unbedingt beachten sollten. Denn das gedruckte Medium erreicht Ihre Zielgruppe langfristig im Gegensatz zu oft schnelllebigen Online-Marketing-Maßnahmen.

Diese Punkte sind wichtig, wenn es um das Offline-Marketing Ihres Unternehmens geht:

1. Durchdachtes Marketing: Beziehen Sie die Offline-Marketing-Maßnahmen auch in Ihren Marketingplan mit ein.
2. Kalkulieren Sie Ihr Werbebudget.
3. Lassen Sie Ihr Offline-Marketing professionell gestalten, damit es wirkt.
4. Bei der Erstellung Ihrer Offline-Marketing-Maßnahmen ist die Berücksichtigung des Corporate (einheitliches, unternehmenseigenes) Design unverzichtbar. Es schafft einen Wiedererkennungswert, der Ihnen Einzigartigkeit und Individualität am Markt verschafft.
5. Achten Sie auf die Qualität der Produkte, bevor sie Ihre Kunden erreichen, sollten es also wie oben erwähnt Giveaways (Werbeartikel) sein, prüfen Sie, ob diese funktionieren und nicht direkt kaputt gehen.

6. Heben Sie sich von anderen Unternehmen ab und achten Sie darauf, dass Ihr Logo auf allen Werbemitteln gut erkennbar ist.

7. Zum Schluss: Geben Sie nicht direkt auf, wenn eine Werbeaktion nicht so läuft wie gewünscht, bleiben Sie am Ball. Machen Sie weiter Werbung für Ihr Unternehmen, online und offline!

MÖGLICHE VARIANTEN DES OFFLINE-MARKETINGS:

- **Flyer**

Der entscheidende Vorteil von Flyern besteht darin, dass Sie, wenn Sie mit uns wertvolle Printprodukte schaffen, auch auffallen. Unser emotionales und individuelles Design stellt Ihr Unternehmen in den Mittelpunkt und hebt Sie von anderen Unternehmen ab.

- **Plakate**

Plakatwerbung erreicht jeden und wirbt kontinuierlich. Zudem ist Werbung durch Plakate mitunter am wirtschaftlichsten unter allen Werbeformaten, dank des günstigen Tausender-Kontakt-Preises (TKP).

- **Presseberichte**

Durch einen Pressebericht über Ihr Unternehmen steigt nicht nur die Reichweite und der Bekanntheitsgrad, es entstehen auch höhere Sympathiewerte, die mit Ihrem Unternehmen in Verbindung gebracht werden. Schließlich entspricht die Berichterstattung in den Medien einer objektiven Meinung, diese fördert die Beziehung zu Ihren Kunden und ist mit werblichen Mitteln so nicht zu erreichen.

- **Radiowerbung**

Werbung im Radio ist effektiv, da der Großteil der Menschen irgendwann am Tag in Kontakt mit dem Radio kommt, dadurch werden Massen mit wenig Aufwand erreicht. Besonders für kleine Unternehmen lohnt sich ein Radio-Werbepot, nicht nur Radiowerbung unkompliziert, sondern auch kostengünstig ist, Radiowerbung kann, je nach Wunsch und Budget, entweder nur im lokalen Einzugsgebiet oder auch bundesweit ausgestrahlt werden.

- **Zeitungsanzeigen**

Egal ob in Tageszeitungen, Fachzeitschriften oder in kostenfreien Mitteilungsblättern, sofern Ihre Anzeige passend aufgebraut und schön gestaltet ist, ist es ein geeignetes Medium um viele Menschen zu erreichen und das mit einem hohen Anteil an Glaubwürdigkeit. Besonders wenn Ihre Zielgruppe die der älteren Menschen ist, denn diese greifen eher zur Zeitung als ins Internet zu schauen.

- **Fernsehwerbung**

Mit dieser Offline-Marketing-Möglichkeit lassen sich natürlich schnell große Reichweiten erzielen, die auch gemessen werden können. Zudem lässt sich Fernsehwerbung auch noch zielgruppengerecht einsetzen, also abhängig davon, welche Serie, Show oder Film im TV läuft, werden passende Werbespots gezeigt.

- **Fahrzeugbeklebung**

Eine kostengünstige und fix umgesetzte Marketing-Variante ist die Fahrzeugbeklebung. Es wird mit hochwertigen Folien gearbeitet die somit eine aufwendige Lackierung ersetzen und

natürlich ohne Rückstände entfernt werden können. Dadurch lassen sich selbst geleaste Firmenwagen, nach den eigenen Wünschen umstylen und mit Ihrer Unternehmenswerbung gestalten.

- **Bonuskarten**

Bonusprogramme stärken die Bindung zu Ihren Kunden. Bieten Sie Ihren Kunden die Chance mit Ihren Einkäufen oder Restaurantbesuchen Punkte zu sammeln und damit Boni zu erwerben. Das Kaufverhalten wird sich dementsprechend ausrichten und Sie werden mit Ihrem Unternehmen nicht nur Neukunden dazu gewinnen, sondern auch Kunden langfristig an sich binden. Belohnen Sie treue Kunden.

Genau diese Varianten des Offline-Marketings gehören zu dem Job eines Marketing Manager. Dieser ist für die Konzeption Ihres Marketings, die Gestaltung der eigenen Produkte, dessen Preise, der Kommunikation, sowie der Werbung und der Promotion der Produkte auf allen Kanälen verantwortlich – online und offline.

Sollten Sie keinen eigenen Marketing Manager für Ihre Webemaßnahmen online und offline haben, stehen wir Ihnen für alle Belange rund um Ihr Online- und Offline-Marketing gerne zur Verfügung. Ob es um QR-Codes oder die geeigneten Printmedien geht – [setzen Sie sich mit uns in Verbindung!](#)

Thumbnail Image: [last rays](#) von [paul bica](#) via [CC BY 2.0](#).