

Startpaket an alle Mitglieder verschickt

## Meisterteam geht in die Marketing-Offensive

*Bedarfsgerechte Marketing-Unterstützung für Glaser, Tischler/Schreiner und Metallbauer gibt das Hamburger Meisterteam seit kurzem seinen bundesweit über 800 Mitgliedern. Mehrmals jährlich bekommen die Handwerksbetriebe gewerkspezifisch abgestimmte, auf die Marketing-Anforderungen kleiner und mittelständischer Unternehmen zugeschnittene Aktionspakete.*

Daß auch im Handwerk eine kontinuierliche und systematische Marktbearbeitung zu den zentralen Elementen der betrieblichen Zukunftssicherung gehört, wird wohl niemand bestreiten. Gleichwohl bleiben erfahrungsgemäß gerade in Handwerksunternehmen erhebliche Chancen ungenutzt. Das Tageschäft, in dem meist auch der Chef voll mit anpacken muß, gibt andere Prioritäten vor.



*Die im August 2000 an die Mitglieder versandten ersten Marketing-Pakete enthalten Muster-Anzeigen, Muster-Presseinformationen und Checklisten zum Thema „Aufbau von Bekanntheitsgrad und Imageprofilierung“. Zudem können sich die Mitglieder mit Hilfe eines Aufklebers und eines vorgefertigten Registers ihren eigenen „Marketing-Trainer“ aufbauen.*

Vor diesem Hintergrund hat das Meisterteam die Wuppertaler Marketing-Agentur Thielenhaus & Partner mit der Erarbeitung eines umfassenden Marketing-Konzeptes beauftragt, das insbesondere die Mitgliederunterstützung bei der lokalen Marktbearbeitung im Visier hat. Ab sofort erhalten die angeschlossenen Betriebe mehrmals jährlich professionell gestaltete und getextete Aktionsbausteine für Werbung, Verkaufsförderung und Öffentlichkeitsarbeit, die ohne lange Vorbereitung eingesetzt werden können. Hinzu kommen praxisgerechte Checklisten, Argumentationshilfen und Leitfäden. Diese machen das Wissen erfahrener Marketingprofis handwerksgerecht komprimiert nutzbar.

Interessante Ergebnisse hatte in diesem Zusammenhang eine Mitgliederbefragung ergeben, die die Agentur im April 2000 durchgeführt hatte:

- Fast 60 Prozent der Meisterteam-Mitglieder verfügen über eine Ausstellung bzw. ein Ladengeschäft. Dies liegt deutlich über dem Branchendurchschnitt und zeigt, wie wichtig das Thema „aktive Marktbearbeitung“ genommen wird.
- Mit Werbemaßnahmen bearbeiten bereits 84 Prozent der Mitglieder ihren Markt. Verkaufsförderung, Öffentlichkeitsarbeit und Kundenpflege betreiben allerdings bisher jeweils nur ein Drittel der Mitglieder aktiv.
- Die meisten Mitglieder begrüßen die neue Marketing-Offensive des Meisterteams. Als besonders wichtige Marktbearbeitungshilfen werden Muster-Werbebriefe, Muster-Anzeigen und Muster-Presseinformationen gewünscht.

Bisher wird das Marketing-Konzept ausschließlich durch die Mitglieder finanziert. Namhafte Hersteller, die von den Marktaktivitäten dieser wichtigen Vertriebspartner ebenfalls profitieren, haben jedoch bereits ihr Interesse signalisiert, das Konzept im Rahmen eines „Partner-Pools“ finanziell und ideell zu unterstützen.





Liebe Leser,  
nahezu alle der inzwischen über 800 Mitgliedsbetriebe des Meisterteams beschäftigen sich in irgendeiner Form mit dem Werkstoff Glas. Dies macht die „GLASWELT“ für uns zu einer besonders wichtigen Fachzeitschrift.

Vor diesem Hintergrund freue ich mich, Ihnen hiermit eine neue Rubrik in der „GLASWELT“ vorstellen zu dürfen. Ab sofort erfahren Sie an dieser Stelle Aktuelles, Nachdenkenswertes und Nützliches rund um das Meisterteam und die hier zusammengeschlossenen Gewerke Glaser, Schreiner/Tischler und Metallbauer.

Ich würde mich freuen, wenn wir damit allen Lesern, Mitgliedern und (Noch-)Nichtmitgliedern des Meisterteams eine interessante Abrundung der wichtigen Fachinformationen in der „GLASWELT“ bieten können.

Ihre  
*Gudine Heinrich*  
Prokuristin der MEISTERTEAM I.G.F. GmbH

Informationen zur Mitgliedschaft unter Tel. (0 40) 7 53 40 91, [www.meisterteam.de](http://www.meisterteam.de) □