

Marketing

# Fit für die Zukunft?

Das Meisterteam unterstützt seine Mitglieder im Rahmen seiner kürzlich gestarteten Marketing-Offensive mehrmals jährlich bei Werbung, Verkaufsförderung und Öffentlichkeitsarbeit. Hinzu kommen – als besonderer Service – Leitfäden zu allgemeinen Marketing- und Betriebsführungsthemen.

Untersuchungen zeigen immer wieder, daß nach wie vor ein Großteil der deutschen Handwerksbetriebe – insbesondere kleine und mittlere Firmen – erhebliche Chancen der Neukundengewinnung, der Kundenbindung und der allgemeinen Imagepflege ungenutzt lassen. Fast alle Betriebe betreiben zwar in irgendeiner Form Marketing, die wenigsten setzen jedoch das gesamte Instrumentarium konsequent und regelmäßig ein.

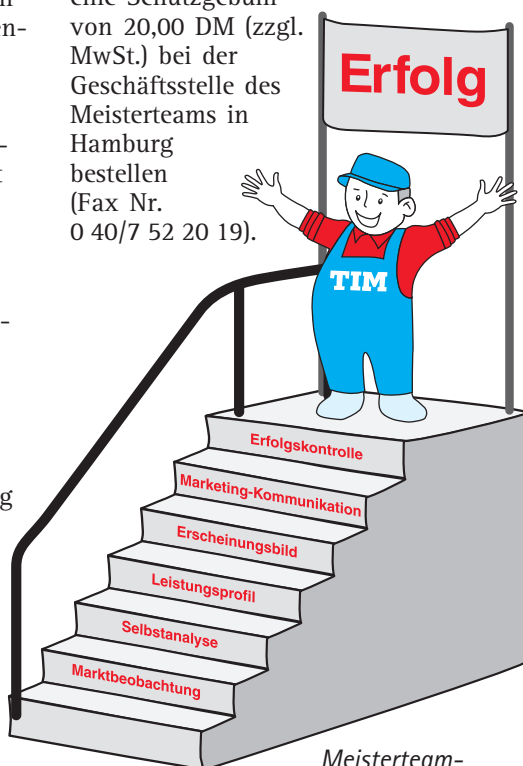
Die Gründe für den nicht optimalen Einsatz des Marketing-Instrumentariums sind vielfältig. Oft fehlt es schlicht und einfach an der Zeit, sich mit dem als komplex empfundenen Thema Marketing systematisch zu befassen. Oder es wird – dank guter Auftragslage – ganz einfach nicht die Notwendigkeit gesehen, mehr zu tun als z. B. ein paar „Alibi-Anzeigen“ in der Vereinszeitung des fußballerisch aktiven Nachwuchses zu schalten.

Dabei ist systematisches Marketing keineswegs ein „Buch mit sieben Siegeln“, für das man sich das entsprechende Know-how erst lange und mühsam anlesen muß. Dies zeigt der jetzt erschienene erste Leitfaden „Marketing – Zentrales Element der betrieblichen Zukunftssicherung“, mit dem das Meisterteam seinen Mitgliedern das Wissen erfahrener Marketingprofis handwerksgerecht komprimiert nutzbar macht.

Der Leitfaden enthält – kurz und knapp – das Wichtigste, um Glaser, Schreiner und Metallbauer fit für die Märkte von heute und morgen zu machen. Er gibt einen umfassenden Überblick zu Zielen, Instrumenten und Einsatzbereichen des Marketing. Beantwortet werden folgende Fragen:

- Was ist Marketing überhaupt?
- Wie schaffe ich die Voraussetzungen für erfolgreiches Marketing?
- Welche Bausteine gehören zu einem überzeugenden Marketing-Konzept?
- Wie erfahre ich, ob mein Marketing erfolgreich ist?

Das Meisterteam wird diesen Mitgliederservice nach und nach durch weitere Leitfäden zu Einzelaspekten bei Marketing, Betriebsführung etc. ergänzen. Interessierte Nicht-Mitglieder können Einzelexemplare gegen eine Schutzgebühr von 20,00 DM (zzgl. MwSt.) bei der Geschäftsstelle des Meisterteams in Hamburg bestellen (Fax Nr. 0 40/7 52 20 19).



Meisterteam-Maskottchen „TIM“ hat es bereits geschafft: Er hat durch konsequenten Einsatz des für seinen Betrieb relevanten Marketing-Instrumentariums den Weg zum Markterfolg gefunden.



Liebe Leser, erfolgreiche Unternehmer wissen: Marketing ist nichts, was man sich „für ruhigere Zeiten aufheben“ kann. Denn wenn man erst einmal durch das Ausbleiben von Aufträgen mehr Zeit für „Bürokratie“ hat, ist es möglicherweise schon zu spät.

Marketing ist vielmehr eine entscheidende Voraussetzung für die langfristige Sicherung des Unternehmenserfolges – in guten wie in schlechten Zeiten. Es sollte daher auch bei vollen Auftragsbüchern ernst genommen und kontinuierlich betrieben werden.

Damit unsere Mitglieder hier auch in heißen Phasen „am Ball bleiben können“, erhalten sie vom Meisterteam regelmäßig aktive Unterstützung. Für alle anderen ist dies vielleicht ein Grund mehr, sich der starken Gemeinschaft Meisterteam anzuschließen.

Ihr *Otto Klemp*

Otto Klemp, Geschäftsführer der Meisterteam LGF GmbH

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