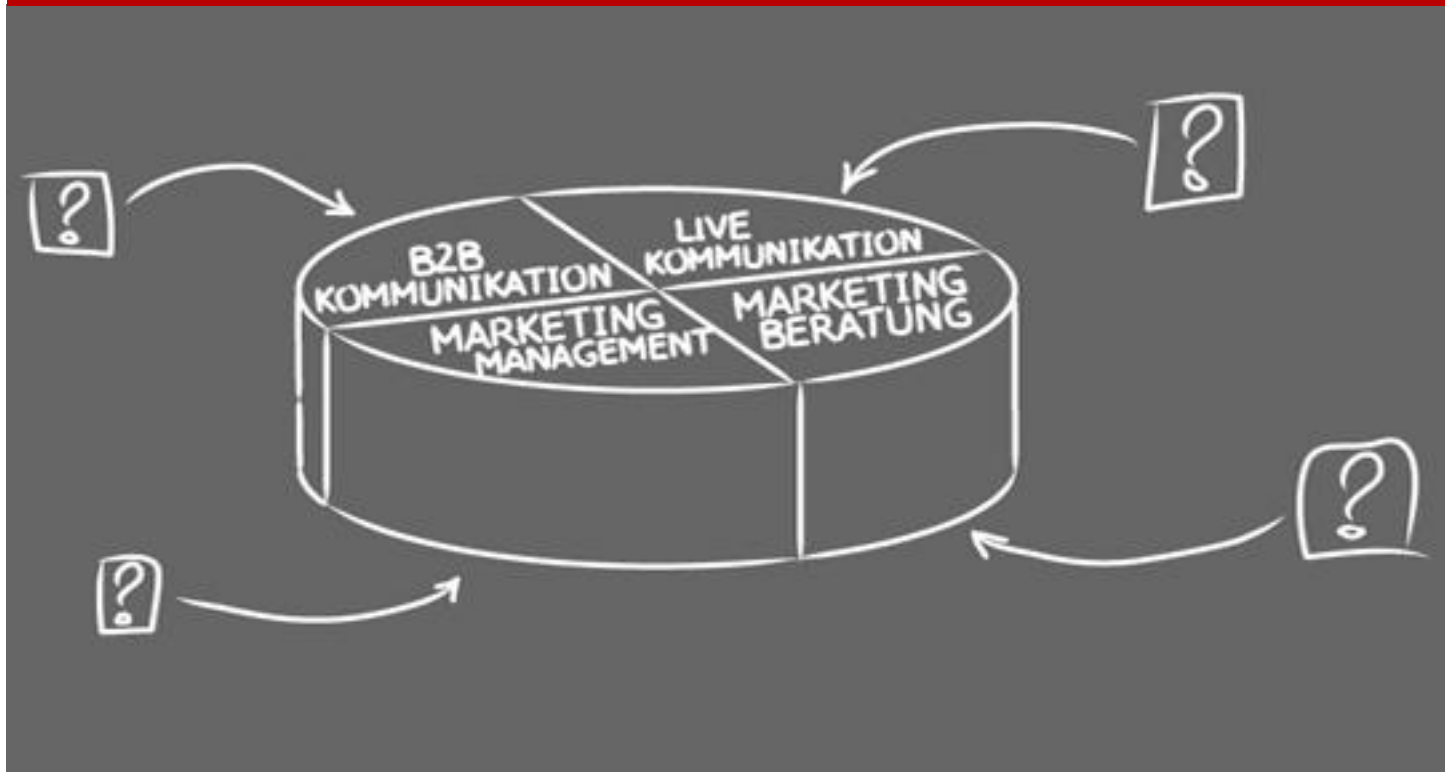


Strategieansätze für das Marketing in der Wirtschaftskrise



Vortrag Peter Sothmann

3. Fachtagung „Dynamisierung des Mittelstandes durch IT“

8. September 2009, Schloss Vollrads

Strategieansätze für das Marketing in der Wirtschaftskrise

Strategieansätze für das B2B-Marketing zu Beginn einer Krise.

- **Behalten Sie Ihre Marketing- und Kommunikationsstrategie bei!**
- **Bedenken Sie bei Budgetkürzungen, dass es auch ein Leben nach der Krise geben wird!**
- **Fokussieren Sie sich auf Ihre Bestandskunden!**
- **Fokussieren Sie Ihre Marketingmaßnahmen auf vertriebsunterstützende Maßnahmen!**

Strategieansätze für das Marketing in der Wirtschaftskrise

Strategieansätze für das B2B-Marketing zu Beginn einer Krise.

- Konzentrieren Sie sich auf Maßnahmen, die den persönlichen Kontakt zu Kunden und Prospects unterstützen.
- Fördern Sie die das Querdenken und die Innovationskraft Ihrer Mitarbeiter!
- Verabschieden Sie sich von allen klassischen Werbemaßnahmen (Anzeigen, TV, Radio)!
- Vermeiden Sie Preisnachlässe!

Strategieansätze für das Marketing in der Wirtschaftskrise

Strategieansätze für das B2B-Marketing während und am Ende einer Krise.

- Flexibilisieren Sie Ihre Marketingkosten!
- Passen Sie Ihre Marketing- und Kommunikationsstrategie an evtl. geänderte Rahmenbedingungen an!
- Bereiten Sie Ihre Außendarstellung und Ihre Organisation auf den nächsten Aufschwung vor!
- Fachliche Marketingentscheidungen müssen im Marketing und nicht im Einkauf oder im Controlling getroffen werden!

Strategieansätze für das Marketing in der Wirtschaftskrise

Strategieansätze für das B2B-Marketing während und am Ende einer Krise.

- Investieren Sie in die richtigen Marketinginstrumente!

Kontakt

Peter Sothmann
Geschäftsführer

MCG Marketing Consulting Group GmbH
Walther-von-Cronberg Platz 13
60594 Frankfurt am Main
Tel: +49 (0)69 677 3448-0
Fax: +49 (0)69 677 3448-666
www.mcg-marketing.de

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit.**