

10 WICHTIGE TIPPS FÜR IHRE MARKETINGPLANUNG

Egal ob Sie Imagekampagnen oder Maßnahmen zur Vermietung planen – anbei kommen ein paar Tipps, die Ihnen den Weg zum Erfolg ebnen.



Der richtige Zeitpunkt für Aktionen

Überlegen Sie rechtzeitig, welche Zielgruppen, Sie wann ansprechen wollen. Ältere Menschen sind im Frühjahr und zum Ende der Gartensaison für Umzugsfragen empfänglich – aber sie brauchen eine Menge Überlegungszeit. Familien sollte man außerhalb der Ferien ansprechen.

2

Planen Sie genügend Vorlauf für die Aktionen ein

Ein gut konzertiertes, regionales Marketing sollte ca. 4 – 6 Wochen vor Aktionsstart in die Umsetzung gehen – wenn Sie Großformatflächen oder Sondermedien buchen wollen, noch eher. Außenwerbung und Onlinepräsenz sollte 2 Wochen vor dem Aktionstermin für die Kunden sichtbar sein – Printwerbung ca. 1 Woche vorher.



Nutzen Sie rechtzeitig Fotowetter

Spätestens, wenn es draußen blüht und grünt, sollten Sie sich fragen, welche Objekte und Außenanlagen demnächst in die Vermarktung müssen. Denn wenn das Grün noch frisch ist, sieht alles viel freundlicher aus und von den Häusern ist außerdem noch genug zu sehen.



Lässt sich irgendwie die Presse einbinden?

Oft werden Werbung und Presse getrennt voneinander betrachtet – manche Unternehmen trennen sogar die Abteilungen. Dabei lässt sich mit einer gut geplanten Geschichte die Werbung verstärken und Zeitungsartikel haben immer noch eine hohe Akzeptanz! Am besten, es gibt ein ungewöhnliches Bildmotiv dazu: Balkone schweben an einem Kran durch die Luft, Kinder erobern einen Spielplatz, Senioren sitzen Bänke ein...



Soll es wirklich ein Flyer sein?

Wie oft kommen Kunden in unsere Agentur und wollen einen Flyer. Die Gegenfrage lautet dann immer: Wie soll der Flyer denn an Ihre Interessenten kommen? Wenn Sie diese Frage nicht mit großer Erfolgsgewissheit beantworten können, brauchen Sie keinen Flyer, sondern eine andere Lösung! Am besten ist immer noch ein kluger Medienmix.





Immobilienportale für Aktionen nutzen?

Die meisten Wohnungsunternehmen präsentieren Angebote auf Immobilienscout und anderen Portalen. Das ist auch ein wichtiger Baustein. Wenn Sie wichtige Aktionen an Objekten planen, können Sie vorübergehend das Titelbild Ihres Angebots durch ein Aktionsmotiv ersetzen. Aber Achtung: Übertreiben Sie es nicht. Wenn Sie zwei gleiche Wohnungen anbieten – dann eine mit Aktionsmotiv – die andere ganz normal. Das erhöht die Interessentenquote.



Angeln Sie Interessenten im Netz

Wo bewegt sich Ihre Zielgruppe? Suchen sie aktiv im Netz? Dann ist eine Google-Adwords-Kampagne meist ein effektives Mittel – vorausgesetzt es gibt eine passende Zielseite (Landingpage). Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Facebook-Anzeigen gemacht – gemessen am Erfolg ein sehr günstiges Akquisemittel! Und Angst vor einem Shitstorm müssen Sie dabei auch nicht haben!



Manchmal sollte man es einfach lassen...

Wenn eine Marketingaktion erfolgreich sein soll, muss auch ein bisschen Aufwand betrieben werden. Wenn Sie aber anfangen aus einem Gesamtkonzept einzelne Teile aus Budgetgründen herauszustreichen, dann kann der Erfolg wie ein Kartenhaus zusammenfallen. Sparen Sie lieber für eine richtige Aktion als sich im Aktionismus vieler kleiner Maßnahmen zu verlieren.



Vergessen Sie Ihre eigenen Mieter nicht!

Sorgen Sie dafür, dass Sie loyale, begeisterte Mieter haben, die Ihr Unternehmen gern weiterempfehlen. Planen Sie Ihre Mieter als VIPs zu Aktionen ein oder laden Sie Ihre Mieter als Experten zu Gesprächen ein. Hören Sie Meinungen und Wünschen zu. Wenn Sie dies geschickt machen, entdecken Sie neue Ideen für Ihr Unternehmen und geben Ihren Mietern zugleich das Gefühl, sehr wichtig zu sein.



Nehmen Sie Ihr Team mit auf die Reise

Wenn ein Unternehmen sein Image durch einen neuen Auftritt aufpolieren möchte und dazu vielleicht sogar eine Kampagne startet, ist es unerlässlich, die Mitarbeiter mit auf die Reise zu nehmen. Schließlich muss Ihre Botschaft am Ende auch von allen gelebt werden. Planen und moderieren Sie diesen Prozess sorgfältig!

Noch mehr Tipps, Rat bei der Planung, Ideen für Maßnahmen, Coaching für Ihr Marketingteam oder Moderation für erhellende Gespräche bekommen Sie von mir:

Vis Palue MARKETINGBERATERIN Telefon 0345-478229-23 · kontakt@palme-marketingberatung.de