

Marketing-Plan



Dinge, die wir richtig gut machen

1.

2.

3.



Dinge, die wir verbessern müssen

1.

2.

3.



Unser GROSSES Geschäftsziel für die nächsten 12 Monate:



Unsere drei cleveren Marketingziele für die nächsten 12 Monate:

1.

2.

3.

Unsere Kundenzielgruppe (Kernkunde oder Idealer Kunde)



Keywords

(Alter, Job, Titel, Umfeld,
Familiensituation, etc.)



Was sind die 3 wichtigsten Herausforderungen unserer Kunden?



Wo trifft man sie an? (Ort, Social Media, Hobby)



Unsere zentrale Markenbotschaft

Wie und wem helfen wir mit unserer Dienstleistung?



Werkzeuge, die wir brauchen, um dieses Ziel zu erreichen

1.	2.	3.



Drei Dinge, die wir in den nächsten 90 Tagen tun werden, um dieses Ziel zu erreichen

1.	2.	3.



Wie wir die Erreichung des Ziels messen werden

1.	2.	3.

Fortschrittsprüfer

Ziel 1	Ziel 2	Ziel 3