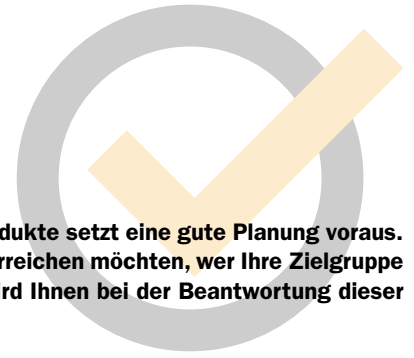




## Checkliste Werbeplanung



Die erfolgreiche **BeWerbung** Ihres Unternehmens, Ihrer Leistungen oder Ihrer Produkte setzt eine gute Planung voraus. Fragen Sie sich vor der Realisierung Ihrer Werbeideen erst einmal selbst, was Sie erreichen möchten, wer Ihre Zielgruppe ist und welches Budget Sie investieren möchten. Die nachstehende Checkliste wird Ihnen bei der Beantwortung dieser Fragestellungen helfen.

**Nutzen Sie Ihre Antworten und entwickeln Sie daraus Ihre persönliche Werbestrategie.**

### 1. Welche **Ziele** möchten Sie erreichen?

- Umsatzsteigerung im Bereich \_\_\_\_\_
- Steigerung der Auslastung im Bereich \_\_\_\_\_
- Steigerung des Bekanntheitsgrades
- Bekanntmachung einer (neuen oder bisher nicht bekannten) Leistung bzw. eines (neuen oder bisher nicht bekannten) Produktes.
- Sonstiges \_\_\_\_\_

### 2. Welche **Zielgruppen** sollen erreicht werden?

- Gewerbliche Kunden \_\_\_\_\_
- Private Kunden (z. B. Senioren) und zwar \_\_\_\_\_
- Öffentliche Auftraggeber \_\_\_\_\_
- Sonstige und zwar \_\_\_\_\_

### 3. Welche **Bereiche, Produkte und/oder Leistungen** sollen beworben werden?

- Das gesamte Unternehmen. \_\_\_\_\_
- Spezielle Services und zwar \_\_\_\_\_
- Spezielle Leistungen und zwar \_\_\_\_\_
- Spezielle Produkte und zwar \_\_\_\_\_
- Sonstiges \_\_\_\_\_

### 4. **Wo** sollen die Maßnahmen stattfinden?

- lokal
- regional (Umkreis bis \_\_\_\_\_ km)
- überregional (Umkreis bis \_\_\_\_\_ km)
- bundesweit

### 5. **Wann** sollen die Maßnahmen stattfinden? \_\_\_\_\_

**Weiterhin viel Erfolg!**

Sie wünschen Unterstützung im Rahmen Ihrer Werbeplanung?  
Gerne stehen wir Ihnen zur Verfügung. Mail oder Anruf genügt.

Ihre COPILOTEN