

**[Firmenname]**

**Marketingplan**

**für**

**[Zeitrahmen]**

## Unser Ziel

[Zusammenfassung des Gesamtziels Ihrer Marketingstrategie und wie sie zum Unternehmenswachstum beiträgt.]

Inhalt

[Unser Ziel 1](#_Toc17888349)

[Kurzdarstellung des Unternehmens 4](#_Toc17888350)

[Unser Unternehmen 4](#_Toc17888351)

[Unser Marketingteam 4](#_Toc17888352)

[Unser Leitbild 4](#_Toc17888353)

[Unternehmensziele 5](#_Toc17888354)

[Ziel 1: 5](#_Toc17888355)

[Ziel 2: 5](#_Toc17888356)

[Ziel 3: 5](#_Toc17888357)

[SWOT-Analyse 6](#_Toc17888358)

[Stärken: 6](#_Toc17888359)

[Schwächen: 6](#_Toc17888360)

[Chancen: 6](#_Toc17888361)

[Risiken: 6](#_Toc17888362)

[Zielmarkt 6](#_Toc17888363)

[Branchen 6](#_Toc17888364)

[Buyer Personas 6](#_Toc17888365)

[Wettbewerbsanalyse 7](#_Toc17888366)

[Mitbewerber 1: 7](#_Toc17888367)

[Mitbewerber 2: 7](#_Toc17888368)

[Mitbewerber 3: 7](#_Toc17888369)

[Marktstrategie 8](#_Toc17888370)

[Produkt 8](#_Toc17888371)

[Preis 8](#_Toc17888372)

[Werbung 8](#_Toc17888373)

[Mitarbeiter 8](#_Toc17888374)

[Prozess 8](#_Toc17888375)

[Budget 9](#_Toc17888376)

[Marketingkanäle 10](#_Toc17888377)

[[Website/Publikation/soziale Plattform 1] 10](#_Toc17888378)

[[Website/Publikation/soziale Plattform 2] 10](#_Toc17888379)

[[Website/Publikation/soziale Plattform 3] 10](#_Toc17888380)

[[Website/Publikation/soziale Plattform 4] 10](#_Toc17888381)

[Marketingziele 11](#_Toc17888382)

[Initiative 1: 11](#_Toc17888383)

[Initiative 2: 11](#_Toc17888384)

[Initiative 3: 11](#_Toc17888385)

[Aktionsplan mit Marketingmaßnahmen 12](#_Toc17888386)

[Aktionsplan mit Marketingmaßnahmen – Überprüfung 14](#_Toc17888387)

## Kurzdarstellung des Unternehmens

### Unser Unternehmen

[Beschreiben, wo Ihr Unternehmen ansässig ist (Hauptsitz, andere wichtige Niederlassungen), welche Produkte und Dienstleistungen Sie anbieten und wie lange Sie schon auf dem Markt sind.]

### Unser Marketingteam

[Den Aufbau Ihres Marketingteams kurz erklären (Stellenbezeichnungen und kurze Aufgabenbeschreibungen), einschließlich zusätzlicher Teammitglieder wie Freiberuflern, mit denen Ihr Marketingteam zusammenarbeitet.]

### Unser Leitbild

[Das Leitbild Ihres Unternehmens sowie Ihre wichtigsten Marketingziele und ‑taktiken kurz beschreiben.]

## Unternehmensziele

[Die wichtigsten Ziele angeben, die Ihr Unternehmen verfolgt.]

### Ziel 1:

**Beschreibung:**

**Kennzahlen zur Erfolgsmessung:**

### Ziel 2:

**Beschreibung:**

**Kennzahlen zur Erfolgsmessung:**

### Ziel 3:

**Beschreibung:**

**Kennzahlen zur Erfolgsmessung:**

## SWOT-Analyse

### Stärken:

### Schwächen:

### Chancen:

### Risiken:

## Zielmarkt

### Branchen

[Die Branchen anführen, die Sie mit Ihren Marketinginitiativen ansprechen möchten.]

**[Branche 1]**

**[Branche 2]**

### Buyer Personas

[Versuchen, folgende Fragen über Ihr Zielpublikum zu beantworten:

* Wo befinden sich Ihre Zielpersonen?
* Was ist ihre berufliche Rolle?
* In welcher Branche arbeiten sie?
* Wie alt sind sie?
* Was sind ihre Ziele oder Herausforderungen? Problempunkte? Werte?
* Wie kann Ihr Produkt zur Lösung ihrer Probleme beitragen?]

**[Buyer Persona 1]**

**[Buyer Persona 2]**

## Wettbewerbsanalyse

[Anführen, mit welchen Unternehmen Sie auf Ihrem Zielmarkt voraussichtlich in Wettbewerb treten werden, und mit welchen Produkten/Dienstleistungen.]

### Mitbewerber 1:

Konkurrierende Produkte:

Verwendete Kanäle:

Taktiken:

### Mitbewerber 2:

Konkurrierende Produkte:

Verwendete Kanäle:

Taktiken:

### Mitbewerber 3:

Konkurrierende Produkte:

Verwendete Kanäle:

Taktiken:

## Marktstrategie

### Produkt

[Die Produkte beschreiben, die Sie auf Ihren Zielmärkten verkaufen werden; wie sie auf die Herausforderungen Ihrer Kunden eingehen und wodurch sie sich von den Produkten Ihrer Mitbewerber unterscheiden.]

### Preis

[Den Preis Ihrer Produkte anführen und erklären, ob Sie irgendwelche Rabatt- oder Werbeaktionen geplant haben.]

### Werbung

[Erklären, wie Sie für Ihr Produkt Werbung machen werden; welche Kanäle und Taktiken Sie einsetzen werden.]

### Mitarbeiter

[Die Rollen und Aufgaben jedes Mitglieds des Marketingteams beschreiben.]

### Prozess

[Erklären, wie Ihr Produkt an Ihre Kunden geliefert wird bzw. ob Ihre Dienstleistung über einen längeren Zeitraum hinweg erbracht wird, und ob Sie nach dem Kauf Service- und Supportleistungen anbieten.]

## Budget

|  |  |
| --- | --- |
| **Posten** | **Geschätzte Kosten** |
| Software |  |
| Messen und andere Veranstaltungen |  |
| Online-Marketing |  |
| Content Marketing |  |
| Pay-per-Click (PPC) |  |
| E-Mail-Marketing |  |
| Social-Media-Marketing |  |
| Display-Werbung |  |
| PR |  |
| Sponsoring |  |
| Postwurfsendungen und Flyer |  |
| **Gesamt** |  |

## Marketingkanäle

[Auflisten, über welche Kanäle Sie Ihre Marke bekannt machen/die Bekanntheit fördern und Leads generieren werden. Auch das Hauptziel für jeden Kanal anführen und wie es gemessen wird.]

### [Website/Publikation/soziale Plattform 1]

Zweck des Kanals:

Zu messende Kennzahl:

Ziel:

### [Website/Publikation/soziale Plattform 2]

Zweck des Kanals:

Zu messende Kennzahl:

Ziel:

### [Website/Publikation/soziale Plattform 3]

Zweck des Kanals:

Zu messende Kennzahl:

Ziel:

### [Website/Publikation/soziale Plattform 4]

Zweck des Kanals:

Zu messende Kennzahl:

Ziel:

## Marketingziele

[Die Initiativen auflisten, die Ihr Marketingteam zum Erreichen seiner Marketingziele verfolgen wird.]

### Initiative 1:

**Beschreibung:**

**Ziel der Initiative:**

**Kennzahlen zur Erfolgsmessung:**

### Initiative 2:

**Beschreibung:**

**Ziel der Initiative:**

**Kennzahlen zur Erfolgsmessung:**

### Initiative 3:

**Beschreibung:**

**Ziel der Initiative:**

**Kennzahlen zur Erfolgsmessung:**

## Aktionsplan mit Marketingmaßnahmen

[Ihre geplanten Marketingaktivitäten in der folgenden Tabelle zusammenfassen.]

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aktivität** | **Leitung** | **Zeitlicher Rahmen** | **Buyer Persona** | **Ziel** | **Kosten** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

## Aktionsplan mit Marketingmaßnahmen – Überprüfung

[Marketingaktivitäten zu festgelegten Zeitpunkten überprüfen und Ihre Strategie gegebenenfalls anpassen.]

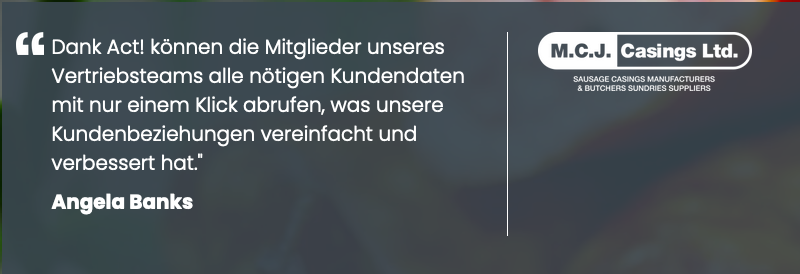
|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aktivität** | **Ziel** | **1. Prüfdatum** | **Ergebnis** | **Neues Ziel** | **2. Prüfdatum** | **Endergebnis** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |



**Benötigen Sie Hilfe beim Erreichen Ihrer Marketingziele?**

Testen Sie Act! CRM jetzt selbst und erfahren Sie, wie Sie mit den Tools von Act! Ihren Marketingplan in die Tat umsetzen und Ihre Ziele erreichen können.

[**Act! CRM 14 Tage kostenlos testen**](https://my.act.com/de-de/trial/)**.**

[](https://www.act.com/de-de/kundenreferenzen/alle)