

Vom Freund der Nichte - ein Hobby-Werbe-Experte

16.06.2008, 11:12 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Suhr30*



Viele Kleinunternehmer und Mittelständler haben immer noch Angst vor Werbung. Zu hohe Kosten, stehen ungewissem Erfolg gegenüber. Fällt das Wort „Werbeagentur“, so gehen bei manchen Geschäftsführern sofort die Alarmleuchten an. Zu teuer, zu teuer und das Ergebnis ist fragwürdig.

Da bleiben manche Unternehmer lieber bei Ihrem kleinen bestehenden Kundenkreis oder lassen sich von Nichte oder deren Freund mit dem Homepagebaukasten die neue Firmenpräsenz zusammen basteln. Das ist billig und endlich kann man auf den selbstgedruckten Visitenkarten, die schon oft von Kunden angemahnte Webadresse notieren. Passend dazu gibt es ja schon lange die meinUnternehmen@t-online.de E-Mail Adresse. Das Schlimme daran, Sie behalten meistens Recht. Die 100Euro für die Nichte waren rausgeworfenes Geld, denn über den neuen „Internetauftritt“ ist seit Monaten keine Anfrage eingegangen. Also wofür die Werbeagentur, das kann man alles Selbermachen, billiger und mit dem gleichen Ergebnis.

Die Ironie in diesem Teufelskreis ist kaum zu übersehen. Schnell hat der Unternehmer vergessen, dass er selbst wegen seiner Expertise von Kunden gerufen und beauftragt wird. Die Angst das schwer verdiente Geld auszugeben ist hoch, auch für das Versprechen noch mehr Geld zu verdienen. So hören unsere Neukundenberater vor dem ersten Auftrag auch immer wieder denselben Satz: „Weiterempfehlung ist die beste Werbung!“ Weiterempfehlung ist in jedem Fall billig, aber reicht es Ihnen aus?

Schön, dass unsere gewonnen Kunden ein anderes Bild abgeben. Keine Frage, es dauert oft lange bis ein Neukunde den ersten Auftrag erteilt. Oft mit den Worten: „Das probieren wir jetzt mal aus.“ Dann zeichnet sich aber schnell ein neues Bild. Berührungängste sinken, Klischees lösen sich auf. Der Unternehmer erkennt, dass man mit „Werbern“ sogar verständlich sprechen kann, dass die eigenen Wünsche respektiert wurden und sich der neue Internetauftritt schon nach vier Wochen bezahlt gemacht hat.

Nun geht es Schlag auf Schlag. Es ist manchmal unheimlich wie viele Gedanken sich Entscheider über neue Werbewege

und Mittel gemacht haben, aber sich immer vor der Umsetzung scheuten. „Was kostet neues Briefpapier, eine neue Firmen-Broschüre, wie können wir dieses Jahr noch 100 Neukunden gewinnen?“ Oft werden wir von der ausführenden Agentur zum Berater des Unternehmens. Das ist der richtige Ansatz – vom Profi beraten und professionelle Neukundenakquise betreiben.

Portrait

Die 8uhr30 - Agentur für Kommunikation & Design hat sich auf die Erstellung einheitlicher Erscheinungsbilder für Unternehmen spezialisiert. Einheitlich im Sinne von:

- einem hohen Wiedererkennungswert in allen zur Verfügung stehenden Medien und Werbebotschaften.
 - einem auf Zielgruppe und Unternehmenspolitik konformen Erscheinungsbild.
-

News-ID: 219519 • Views: 957 (Stand: 25.04.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/219519/Vom-Freund-der-Nichte-ein-Hobby-Werbe-Experte.html>