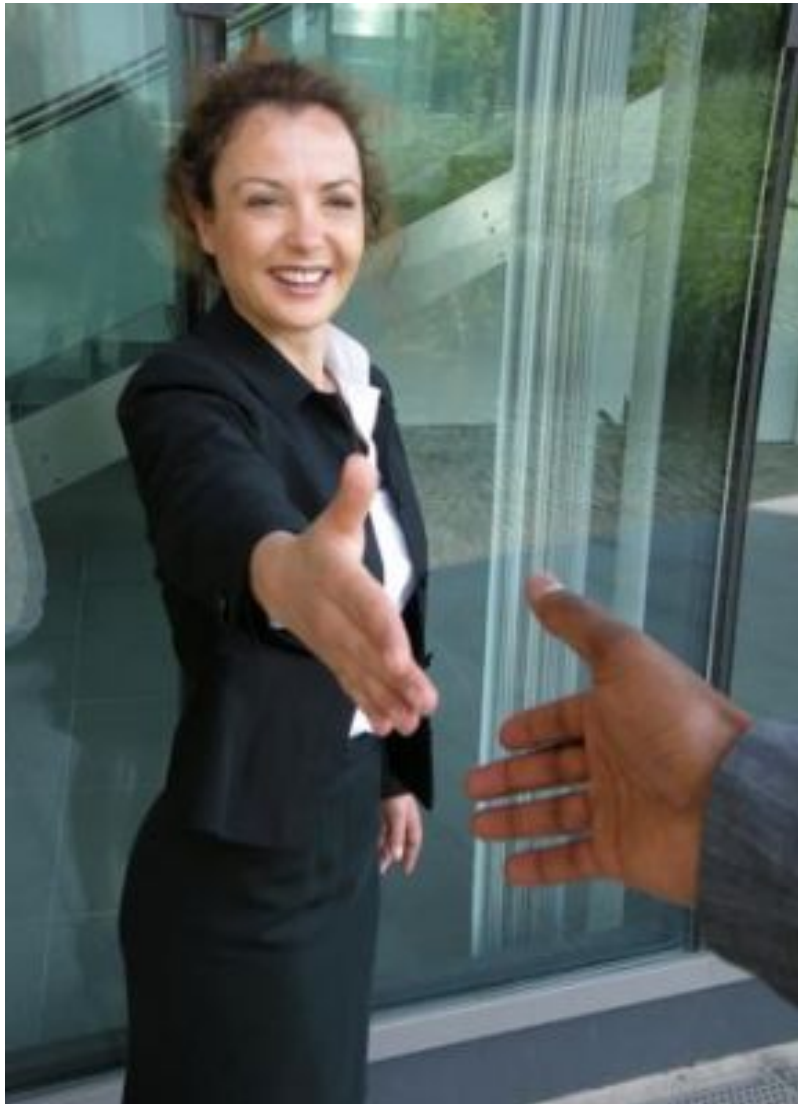


Wie gute PR den Verkaufserfolg erhöht

11.03.2010, 11:29 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *KOKON - Marketing mit Konzept!*



Gute PR ist der Einstieg in eine effektive Vermarktung!

Public Relations ist ein Werkzeug, mit dem sich ein Unternehmen Akzeptanz und Bekanntheit erarbeitet. Zum direkten Nutzen für den Vertrieb;

Welchen Vorteil bringt PR einem Unternehmen?

Akzeptanz und Bekanntheit sind wertvoll für ein Unternehmen. Denn sobald potenzielle Kunden dem Unternehmen und dem Angebot gegenüber eine gute Meinung haben, wird sich das im Verkauf niederschlagen. Wenn ein potenzieller Kunde ein Produkt kaufen möchte, dann wird er bei den Anbietern anfragen, die ihm bekannt sind. Und hat ein Unternehmen kaum Bekanntheit, dann wird der Vertrieb hart daran arbeiten müssen, Kontakte zu knüpfen, um sich Chancen zur Angebotsabgabe zu eröffnen. Aber auch, wenn der potenzielle Neukunde direkt anfragt, hat ein Unternehmen meist noch die Hürde der Vertrauensbildung zu überwinden. Denn der Interessent hat keinerlei Erfahrung

mit dem Unternehmen. Er weiß nicht, ob die Qualität des Produktes und Zuverlässigkeit im Service seinen Ansprüchen genügen. Auch hier wird der Verkäufer Zeit investieren müssen, um Vertrauen aufzubauen und den Kunden zu überzeugen. Hat der mögliche Kunde aber bereits in Fachzeitschriften Produktbewertungen gelesen, hat er von Kunden gehört, welche die Produkte bereits erfolgreich einsetzen und wurde ihm zudem noch von einem Vertrauten gesagt, dass die Produkte aber auch der Service des Unternehmens enorm zuverlässig und kundenorientiert sind, könnte der Verkäufer wahrscheinlich in einem Bruchteil der Zeit das Produkt verkaufen. Damit hätte PR gute und wertvolle Arbeit geleistet.

Wo fängt man an?

Mittels PR können Kundenkreise erschlossen, die Kaufbereitschaft erhöht und die Akzeptanz für ganze Produktbereich gesteigert werden. Dabei geht es immer um die gezielte Platzierung von Informationen. Informationen, die ehrlich, transparent und nachvollziehbar sind.

Um PR sinnvoll einzusetzen, sollte ein Unternehmen wissen, was die Zielgruppe von ihm weiß und was sie über das Unternehmen und die Produkte denkt. Außerdem sollte es hinterfragen, welche Informationen dabei helfen, die vorherrschende Meinung zu verbessern, die Akzeptanz weiter zu steigern und den Bedarf an dem Produkt zu erhöhen.

Zum Beispiel hätte ein Chemieunternehmen, das in der Nähe eines Wohngebietes eine Industrieanlage bauen möchte, wahrscheinlich mit Gegenwind der Anwohner zu kämpfen. Es müsste herausfinden, wovor die Anwohner Angst haben. Es müsste Möglichkeiten der Kommunikation finden und die Ängste nachvollziehbar, ehrlich und konsequent entkräften. Ein anderes Unternehmen, welches beispielsweise Probleme hat, seinen Absatz zu steigern, müsste herausfinden, welche möglichen Hindernisse, welche Meinungen über das Produkt vorherrschen und ob es weitere Anwendungsbereiche des Produktes gäbe. Es müsste Wege finden, wie sich mittels PR die Akzeptanz steigern ließe; können Trends gesetzt, Gewohnheiten gestärkt, verändert oder einfach der Nutzen des Produktes besser bekannt gemacht werden?

Public Relations ist ein bemerkenswertes Marketinginstrument, wenn es darum geht, die Effektivität der Vermarktungsmaßnahmen zu erhöhen und den Vertrieb spürbar zu unterstützen. „Finden Sie für sich heraus, was Ihre Zielgruppe von Ihnen weiß und was für Sie von Vorteil wäre, dass Sie wüsste. So haben Sie bereits die Startposition für PR etabliert“ ergänzt Marion Oberparleiter, Marketingberaterin der Agentur KOKON.

Portrait

KOKON – Marketing mit Konzept!

Die Marketingagentur in Ettlingen unterstützt Unternehmen dabei, die Schlagkraft des Marketings zu verstärken. Ziel der Arbeit von KOKON ist es, die Wirtschaftlichkeit und Effektivität im Marketing zu erhöhen. Dabei bietet KOKON nicht nur konkrete Dienstleistungen im Bereich der Public Relations oder in der Erarbeitung eines klaren Positionings; über Seminare und Vorträge wird spezielles Fachwissen vermittelt, das den Unternehmen Unterstützung in der Stärkung ihrer Marketing-Bemühungen bietet.