

Checkliste zur Gestaltung eines effektiven Reaktionsangebotes

1. Welche Ziele verfolgen wir mit unserem Reaktionsangebot?
2. Welche Zielgruppe wollen wir mit unserem Reaktionsangebot ansprechen?
3. In welcher Phase befindet sich unsere Zielgruppe?
4. Wie könnte ein interessantes Reaktionsangebot aussehen?
5. Erfüllt unser Reaktionsangebot alle wichtigen Kriterien (z.B. stimmig mit dem Angebot, attraktiv für die Zielgruppe, imagefördernd, glaubwürdig, gesetzeskonform)?
6. Wie können wir unser Produkt/unsere Dienstleistung den potentiellen Käufern anbieten?
7. Wo kann die Zielgruppe unser Produkt mittels Reaktionsangebot kennenlernen?
8. Erfolgt das Reaktionsangebot zur richtigen Zeit?
9. Ist die Reaktionsmöglichkeit zielgruppen- und angebotsgerecht?
10. Können wir unser Reaktionsangebotsversprechen einlösen?
11. Entspricht das Reaktionsangebot unserer Unternehmensphilosophie?
12. Entspricht der Gestaltungsauftritt dem Reaktionsangebot?