



direct letter No. 10

www.directmarketing-support.ch

Liestal, kurz nach Ostern 2003

Autor: Jürg Kaltenrieder

[Shop](#)

[Prüfungshilfen](#)

[Musterlösungen](#)

[wichtige Links](#)

*** Trends und Entwicklungen im Directmarketing ***

Guten Tag {Anrede} {Nachname}



Die letzten beiden Osterhasen lassen grüssen und überraschen mit neuen interessanten Facts für Marketingprofis...

Sie erhalten den **direct-letter No. 10** vom April 2003

*** Inhalt ***

1. **Fallstudien-Technik:**

Hinweise zum Vorgehen und Lösen von Fallstudien (bestens bewährt und sehr erfolgreich)

2. Die verlorene Menschlichkeit - **Menschlichkeit als Voraussetzung zur erfolgreichen Unternehmensführung**

3. kurz angesurft

4. Buchtipp des Monats / **Wettbewerb**

5. 10 brandheisse Thesen im Directmarketing (Tipp Nr. 5)

6. es darf demnächst gefeiert werden "**hall of fame**" (speziell für Marketingplaner und DM-Planer)

1. Fallstudien-Technik: Hinweise zum Vorgehen und Lösen von Fallstudien

Die Top 11 Erfolgsfaktoren:

1. Analysieren Sie zuerst die Fragestellungen, bevor Sie die Fallstudie studieren!
2. Überlegen Sie sich, ob die Reihenfolge der Fragen sinnvoll und logisch ist. Entscheiden Sie sich für eine sinnvolle Reihenfolge der Bearbeitung
3. Überlegen Sie sich, welche Fragen auf welchen aufbauen, resp. zwischen welchen Abhängigkeiten bestehen (wichtig, um die Konsistenz, resp. den roten Faden sicherzustellen!). Die erkannten Abhängigkeiten liefern zudem Hinweise für die notwendigen Begründungen
4. Zeitbudget erstellen aufgrund Punkteverteilung
5. Lesen der Fallstudie und markieren der für die Fragen wichtigen Stellen
6. Pro Teilaufgabe ein separates Blatt, auf saubere und systematische Vorgehensweise achten, mit Kriterien arbeiten und das Wesentliche hervorheben!
7. Immer nach einigen Minuten bei jeder Aufgabe nochmals überlegen: Beantworte ich wirklich die Frage? Nicht Verlangtes gibt keine Punkte!
8. Allenfalls Annahmen treffen; nur wenn notwendig!
9. Kommen Ideen zu gelösten Aufgaben, Stichworte sofort bei entsprechender Aufgabennummer festhalten!
10. Halten Sie sich an das Zeitbudget und lösen Sie jede Frage zumindest im Ansatz!
11. Nutzen Sie die Restzeit für die Bearbeitung von Details bei den wichtigsten 2-3 Aufgaben (Aufgaben mit höchsten Punktzahlen)

noch mehr Tipps und Tricks sowie Musterlösungen zu eidg. Fallstudien unter: www.directmarketing-support.ch/musterloesungen.htm

2. Die verlorene Menschlichkeit

Nur allzu oft geht der soziale und ethische Auftrag einer Unternehmung durch den gewaltigen Leistungs- und Profitdruck des sich rasant entwickelnden Marktes, der wachsenden Konkurrenz und dem oft damit verbundenen täglichen Überlebenskampf "vergessen". Die dringend notwendige Menschlichkeit als eigentliche Voraussetzung zur erfolgreichen Unternehmensführung und die Erhaltung existenzsichernder Arbeitsplätze gehen dabei unwiederbringlich verloren.

Längst hat die Werbung die Gefühle der Konsumenten entdeckt. Sie emotionalisiert, weckt Bedürfnisse, schafft Verlangen. Die Stories wachsen ins Groteske.

"In den Unternehmen bedarf es hingegen vermehrt nach bewusst gelebter Menschlichkeit. Anerkennung und Respekt schaffen dabei das Fundament, Kommunikation indessen den Raum für gute Leistungen"

Menschlichkeit ist Voraussetzung zur erfolgreichen Unternehmensführung!

3. kurz angesurft

die aktuellen DM-Award-Gewinner 03 (die Preisverleihung vom 11.04.2003) unter:
http://www.dm-preis.ch/de/home_award03.htm

was bietet mir die neu erschienene Werbeagenda 03 und welche wichtigen Links gibt es im Marketing?
<http://www.directmarketing-support.ch/links.htm>

was heisst schon wieder Affinität? Das neue Werbe-Lexikon unter: <http://www.directmarketing-support.ch/werbe-lexikon.htm> hilft bestimmt weiter

wo werden die neuen frischdiplomierten DM-Planer und Marketingplaner geehrt und eingetragen?
http://www.directmarketing-support.ch/hall_of_fame.htm wartet auf Ihren Eintrag!

4. Buchtipp des Monats / Wettbewerb

Fachbuch "Vorbereitung Marketing-Diplomprüfungen - Fallstudien Marketingkonzept"

... ein kleiner Geheimtipp:

äusserst beliebt und auch für den Berufsalltag geeignet.

Das Buch fasst und konsolidiert die Erfahrungen und das Wissen der Autoren in konzentrierter Form zusammen, nimmt konsequent Bezug auf die Praxis und eignet sich deshalb auch als Nachschlagewerk im Berufsalltag. Integriert sind systematisch aufgebaute Checklisten und Entscheidungstabellen zur Lösung von Fallstudien, Tipps zur Fall-Lösungstechnik, ein Konzentrat des gesamten Schulstoffes mit Lösungen von eidg. Fallstudien. **Ein absolut unentbehrliches Hilfsmittel für Marketingprofis!**

Gönnen Sie sich ein etwas verspätetes Ostergeschenk. Es lohnt sich!



mehr unter: <http://www.directmarketing-support.ch/shop.htm>

Wettbewerb

Jetzt eine CD mit den beliebtesten Prüfungstools von directmarketing-support gewinnen! Alle welche die Wettbewerbsfrage richtig beantworten, nehmen an der Verlosung teil. Der/die GewinnerIn wird persönlich benachrichtigt und namentlich auf der Website unter <http://www.directmarketing-support.ch/newsletter.htm> erwähnt.

Hier also die **Wettbewerbsfrage**:

Wann fand der erst kürzliche verliehene Preis im Directmarketing, der sog. DM-Award statt?

Antwort am besten noch heute mailen an: <mailto:Kaltenrieder@directmarketing-support.ch>

5. 10 brandheisse Thesen im Directmarketing, welche die Entwicklung und Trends der nächsten Jahre prägen werden:

These Nr. 5

"die Konsumenten werden sich in zunehmendem Masse gegen unerwünschte Werbung wehren"

Echtdaten-Adressfiles werden relationale Datenbanken und Listbroking weitgehend verdrängen. Mailorder-Listen mit Informationen über das Konsumverhalten und den Lifestyle stellen eine maximale Verkaufsneigung sicher. Dabei wird das ökologische Bewusstsein der Individuen eine Hauptrolle spielen.

These Nr. 6 folgt im nächsten direct-letter!

6. ... einfach genial! Wettbewerbsgewinn direct-letter April 03

Stellen Sie Ihren eigenen Prüfungsordner zusammen!

Profitieren Sie von der CD mit den beliebtesten Prüfungstools von directmarketing-support.ch zum Einführungspreis von **nur CHF 59.-**

bereits über 330 Bestellungen innerhalb kurzer Zeit!



weitere Infos unter: <http://www.directmarketing-support.ch/shop.htm>

Voranzeige

bereits vormerken; als kleine "Motivationsspritze" unter: http://www.directmarketing-support.ch/hall_of_fame.htm werden sämtliche MP und DM-Planer, welche die eidg. Prüfung bestanden haben, aufgelistet. Also nicht vergessen und sich frühzeitig melden!

direct-letter - ein Service von directmarketing-support.ch

directmarketing-support

Jürg Kaltenrieder

Sonnmattweg 12

4410 Liestal

Tel: 061 921 07 37

E-Mail: <mailto:Kaltenrieder@directmarketing-support.ch>

<http://www.directmarketing-support.ch>

Möchten Sie den direct-letter abbestellen? Klicken Sie [hier](#), um diesen Newsletter zu kündigen.

Sie dürfen selbstverständlich den Service von directmarketing-support auch weiterempfehlen.

Eine ideale Gelegenheit bietet:

<http://www.directmarketing-support.ch/weiterempfehlen1.htm>

Besten Dank und erfolgreiche Grüsse



Jürg Kaltenrieder

direct Erfolge erzielen

www.directmarketing-support.ch