



direct letter No. 12

www.directmarketing-support.ch

Liestal, am 1. Adventstag 2003

Autor: Jürg Kaltenrieder

[Shop](#)

[Prüfungshilfen](#)

[Musterlösungen](#)

[wichtige Links](#)

*** Trends und Entwicklungen im Directmarketing ***

Guten Tag



gerade richtig zur Adventszeit profitieren Sie von weiteren wertvollen Tools, welche Ihren Prüfungsordner bestens ergänzen. Weihnachten also bereits im Advent ;-)

zwei **neue Plattformen**, welche Sie nicht verpassen dürfen:

- 25 **TOP-Checklisten** >>
- der besondere **Adventskalender** >>

Sie erhalten den **direct-letter No. 12** vom Dezember 2003

*** Inhalt ***

1. **Fallstudien-Technik:**

Checkliste Beurteilung der persönlichen Fall-Lösungstechnik (bestens bewährt)

2. Multichannel- Marketing - **weshalb es an Bedeutung gewinnt**

3. kurz angesurft

4. Tipp des Monats / **Wettbewerb**

5. 10 brandheisse Thesen im Directmarketing (Tipp Nr. 7)

6. der Countdown läuft "**der spezielle Adventskalender**"

(speziell für Marketingplaner und DM-Planer)

1. Fallstudien-Technik:
Beurteilung der persönlichen Fall-Lösungstechnik
Checkliste:

Kritikpunkte...	häufigste Fehler
Frage- / Aufgabenstellung	Lösungsansatz deckt sich nicht mit Fragestellung
Eindenken in Branchen bzw. Fallproblematik	Fallsituation wird nicht erlebt
Analytisches und dispositives Denkvermögen	zu wenig bewusstes Suchen von Infos beim Durchlesen
Mut zu selbständigem Denken	Standardkriterien bzw. schematische Lösungen
Roter Faden	wird beim Durchlesen zu wenig beachtet
Experte als Kunde	Schrift, Darstellung, Systematik, Inhaltsverzeichnis etc.

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

2. Multichannel-Marketing - weshalb es an Bedeutung gewinnt

Begriff:	Multichannel-Marketing ist ein Mehrwegabsatz, der durch die gleichzeitige parallele Nutzung verschiedener Absatzwege gekennzeichnet ist. Es ist ein System, um unterschiedliche Kundengruppen mit unterschiedlichen Distributions-, bzw. Kommunikationskanälen zu erreichen
Voraussetzungen:	eine CRM-Datenbank oder Software, welche alle Informationen vom Kaufverhalten über die individuellen Bedürfnisse bis zur individuellen Kundenzufriedenheit, inkl. Beschwerdemanagement enthält und allen Beteiligten (AD, PM, Marktforscher) zur Verfügung steht
wichtigste Instrumente:	Fax, e-mail, SMS/MMS, Telefonmarketing, Telemarketing, Directmarketing, Website
Kriterien zur Beurteilung der Kanäle	Impact, Informations- und Kommunikationsqualität, Informationsvolumen, Dialog, Response, Kosten, Gewinnung von Kundendaten für das One to One Marketing, Beachtung, Schnelligkeit
Ziele:	verschiedene Kanäle miteinander zu verknüpfen, um positive Wechselwirkung zu erzielen, Absatzziele wie Follow-up Direktverkauf Kundenbindung -> mit immer mehr Kundendaten wird die Beziehung laufend intensiver und das Angebot individueller

Multichannel- Marketing - ein Begriff, den Sie in Zukunft noch vermehrt hören werden...!

3. kurz angesurft

Fragekarten für den Selbsttest

bereits jetzt schon auf die mündliche MP-Prüfung trainieren... mit den Fragekarten geht dies bestimmt besser >>

Marketingreferate

Internetplattform, wo kostenlos Referate und weitere Informationen zum Thema Marketing herunter geladen werden können >>

Werbung, die auffällt...

aufgefallen; neue und aktuelle Werbekampagnen, zum schmunzeln und um Ideen zu generieren... ;-) >>

Checklisten für Marketingplaner

jede Menge weitere wertvolle Checklisten. directmarketing-support. TeilnehmerInnen profitieren von unserer neuen TOP-Partnerschaft mit STS Marketing >>

4. Tipp des Monats / Wettbewerb

Prüfungs-Tipps / Band 2 - schriftliche Prüfung

... ein kleiner Geheimtipp:



bereits über 100 Bestellungen!

KLEINE UND GROSSE HILFEN ...

... welche Sie auf Ihrem Weg zum **eidg. Fachausweis** für sich nutzen können.

Zeitplan & Milestones, Erfolgsfaktoren, Zahlen zur MPL-Entwicklung, Fallstudien (Tipps), **Prüfungssimulation** (Tipps), Training im Alltag und vieles mehr... >>

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**:

mit wem konnte directmarketing-support.ch erst kürzlich eine TOP-Partnerschaft eingehen und wie heisst die neue Website bei der über 25 neue TOP-Checklisten zur Verfügung stehen?

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. 7

"eine saubere Markenpflege (Branding) wird auch in der direkten Kommunikation essentiell"

Wenn es eine Marke nicht schafft, sich in jeder Hinsicht abzugrenzen, eine klare Position einzunehmen, wird sie einem brutalen Preiskampf ausgesetzt

These Nr. 8 folgt im nächsten direct-letter!

**6. der Countdown läuft,
der besondere Adventskalender für Marketingprofis...**



der beliebte Adventskalender mit jeweils einem spannenden und wichtigen Tool für den Prüfungsordner startet wie letztes Jahr pünktlich auf den **01.12.03**

der nächste direct-letter erscheint voraussichtlich per Anfang Januar 2004

Besten Dank und erfolgreiche Grüsse



Jürg Kaltenrieder

direct Erfolge erzielen

www.directmarketing-support.ch