



Qualifizierung zur Vermittlung unternehmerischer Kenntnisse
und Kompetenzen

Patricia Theren



MIGRAFRICA

junge afrikanische + andere diaspora e.v.

www.iq-netzwerk-nrw.de
www.netzwerk-iq.de



S

starten

...mit erfolgreichem Marketing



Das bin ich

Patricia Theren



ACT NOW

Qualifizierungsprojekt für Migranten und Migrantinnen

Weitere Angebote

**ACT
NOW**

Unser kostenloses
Qualifizierungsangebot



Stärken
erkennen /
Ziele setzen



Ideenschmiede



Businessplan
Workshop



Kommunikation



Anti-
Diskriminierung
/ Gender
Training



Lernen

Wenn wir etwas nicht verstehen, dürfen wir gerne direkt Fragen

Respekt

Wir unterstützen uns gegenseitig und lassen einander ausreden



Freude

Wir wollen Spaß miteinander haben und viel lachen



Agenda:

Deine Zielgruppe

Product

Modul 1: Marketing

Der Nutzen deines Produktes

Price

Place

Offline Werbung

Promotion

Online Werbung

Modul 2: Werbung



Zielgruppe



Produkt Design

Eindeutiges Aussehen

Verpackung



Logo

Service





Umfrage **Mentimeter**

Gehe auf:

[Mentimeter.com](https://www.mentimeter.com)

Zur Umfrage



Brainstorming: Was ist offline Werbung?

Welche Werbemöglichkeiten fallen euch ein?

Was begegnet euch immer wieder wenn ihr draußen unterwegs seid?

Auf welche offline Werbung reagiert ihr selbst?



Die Klassiker

Zeitungsanzeige & Zeitschriften Anzeige

- Kurze, eingängige Texte
- Eyecatcher Grafiken
- Und wieder: Den **NUTZEN** auf den Punkt bringen

Tipp: Veröffentliche einen Gutschein oder einen Rabattcode mit deiner Printwerbung.



Die Klassiker

Flyer und Broschüren

Regel 1: Kurz, knackig, einprägsam

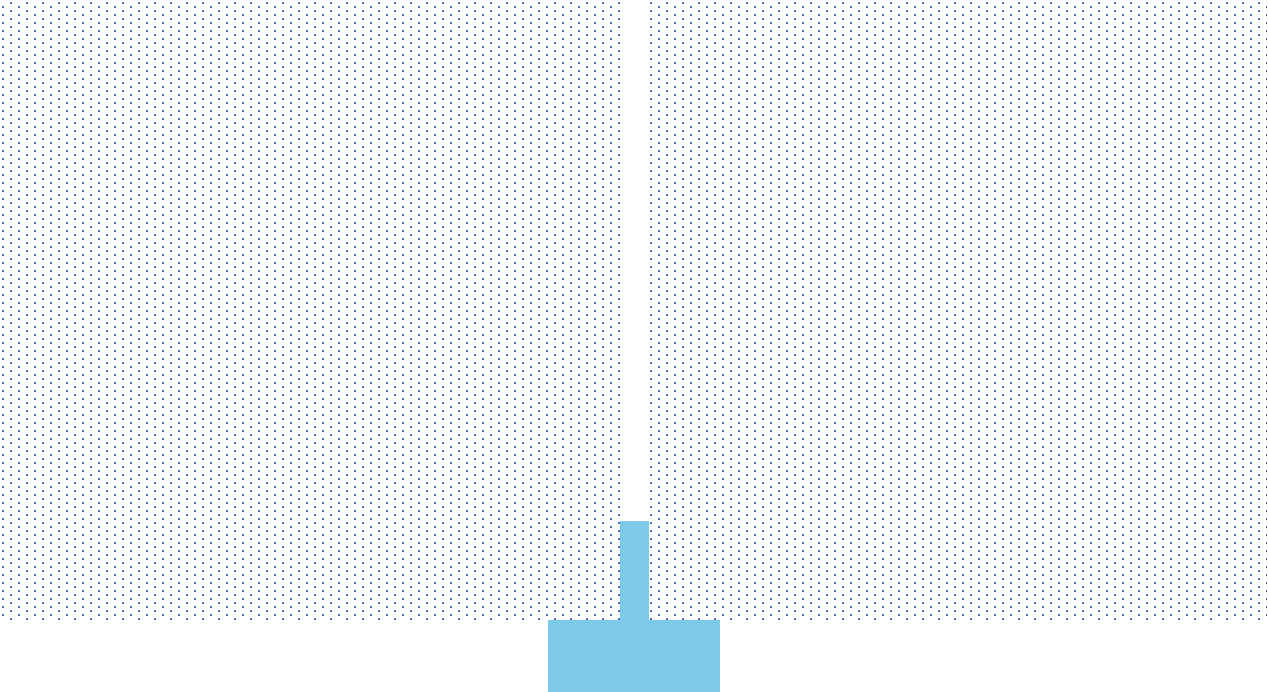
Regel 2: Anders als andere – Eyecatcher

Regel 3: Klasse statt Masse – auf Qualität setzen

Regel 4: Farben abstimmen – Corporate Design

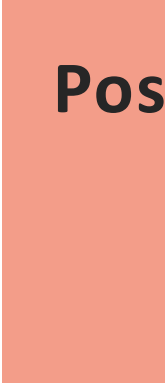
Regel 5: Professionelle Gestaltung

Poster und Plakate können leicht verteilt werden und bei guter Gestaltung viel Aufmerksamkeit erzeugen.



Die Klassiker

Poster / Plakate





Die Klassiker

Werbebrief / Postkarte

Gründe für den Werbebrief:

1. Sie sind die Ausnahme
2. Sie benötigen keine Erlaubnis
3. Persönliche Note vs unpersönliches Internet
4. Beilagen (Gutscheine, kleine Geschenke)



Die Klassiker

Empfehlungsmarketing

Voraussetzung: Absolut zufriedene Kunden
+ die Erwartungen wurden übertroffen.

Methoden:

Visitenkarten auch an bestehende Kunden

Empfehlungslink in E-mails,



Video



Die Klassiker

Aktionen: Tag der **offenen Tür**

1. Aktion für die Nachbarschaft
2. Direkter, unverbindlicher Kundenkontakt
3. Präsentation der Räume und Mitarbeiter
4. Öffentlichkeitswirksam



Die Klassiker

Öffentlichkeitsarbeit

Bei interessanten Neuigkeiten immer die Presse mit einbeziehen.

Tag der offenen Tür, neue Regularien in der Branche, ein Star ist zu Gast?

Vorteile:

1. Große Reichweite
2. Kostenlose Artikel
3. Steigerung der Glaubwürdigkeit



Presse

Die Klassiker

Messen und Marktstände

Vorteile:

1. Direkte Kundenresonanz
2. Neukunden werden aufmerksam

Nachteile:

1. Messestände sind teuer



Die Klassiker

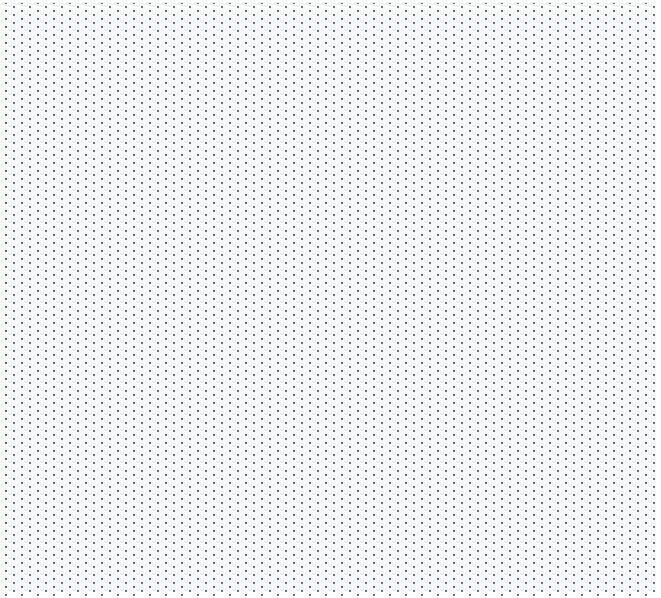
Telefonakquise

Vorteile:

- Kostengünstig
- Direkter Kontakt zur Kundschaft

Nachteile:

- Bedarf guter Vorbereitung
- Zeitaufwändig





Das Außergewöhnliche

Guerilla Marketing

Guerilla Marketing lebt von kreativen,
außergewöhnlichen Ideen die nicht teuer sind!

Video



Brainstorming: **Was ist online Werbung?**

Welche Werbemöglichkeiten fallen euch ein?

Was begegnet euch immer wieder wenn ihr online unterwegs seid?

Auf welche Werbung reagiert ihr selbst?



Umfrage **Mentimeter**

Was denkt ihr?

Zur Umfrage

Die eigene Homepage



Übersichtliche Informationen
und Darstellung des
Kundennutzen



Responsible Design:
Automatische Anpassung auf
alle mobile Endgeräte



Einfache Kontaktmöglichkeiten
und Beachtung der rechtlichen
Voraussetzungen



Aktuell halten:
Blogartikel, Veränderungen +
Vernetzung mit anderen Seiten

Die eigene Homepage: Aber wie?

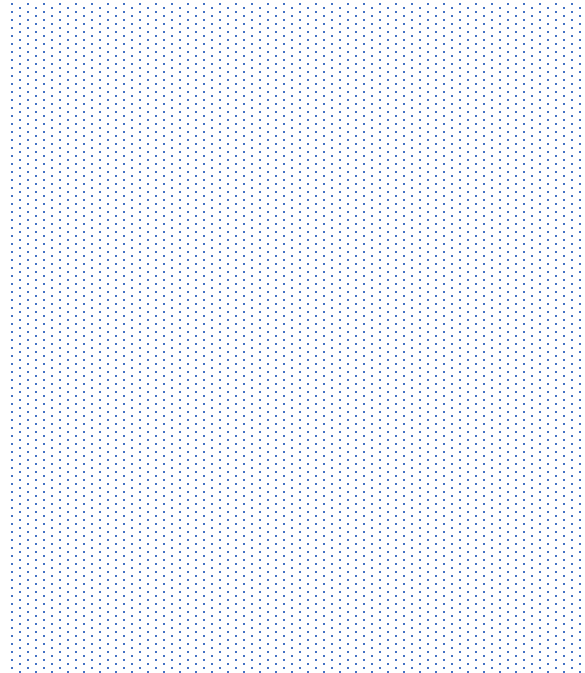
Webdesigner

Professionelle Umsetzung
durch Experten.
Nachteil: Kann teuer werden



Webbaukasten

Eigene Erstellung mit Hilfe
von Vorlagen.
Nachteil: Weniger individuell



Eigenleistung

Alles selbst in die Hand
nehmen.
Nachteil: Sehr viel Arbeit





Die eigene Homepage

SEO: Search Engine Optimization

Wie bringe ich meine Seite ganz nach vorne?



Meine eigene Homepage



Google Ads

Mit kostenpflichtigen Anzeigen im Bietersystem ist es möglich, die eigene Homepage bei passenden Suchanfragen ganz oben zu platzieren.

Denn wer schaut bei Google auf Seite 2?



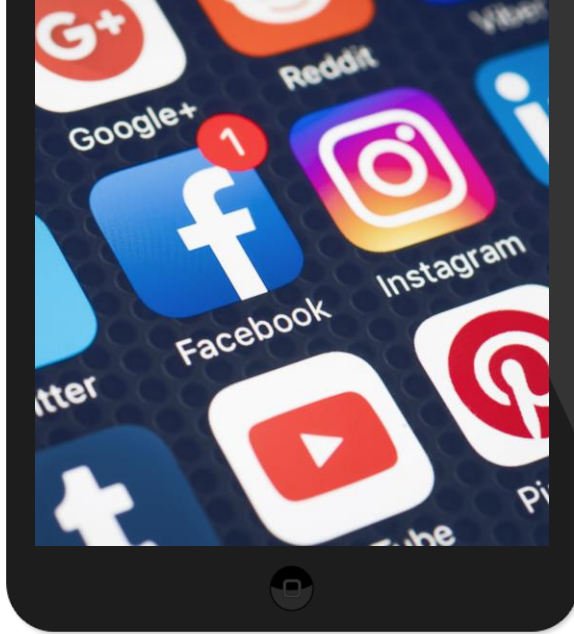
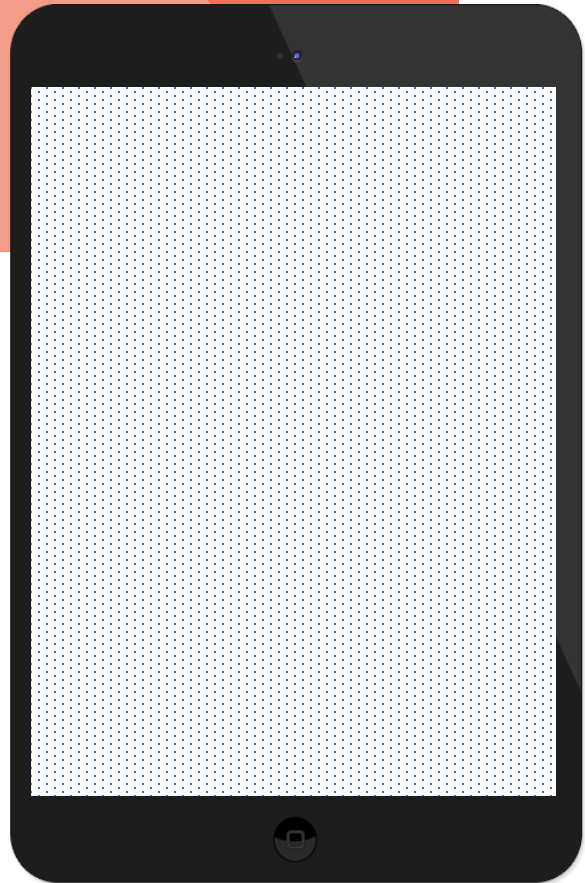


Google Business

Kostenloses Tool um dein Unternehmen zu präsentieren.

Tipp - Nutze alle Möglichkeiten:

1. Poste regelmäßig neue Bilder / Beiträge
2. Desto mehr Bewertungen desto besser
3. Kunden zur Bewertung animieren



Social Media

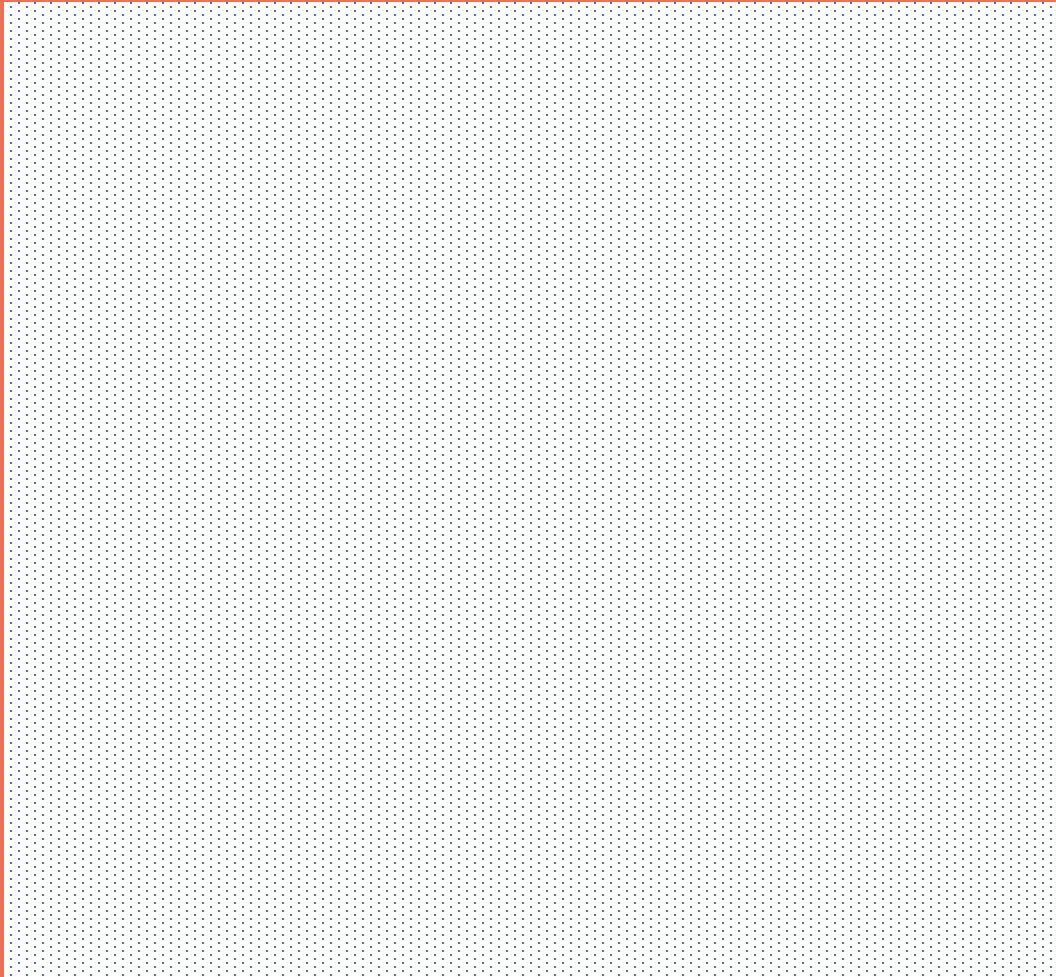
1. Instagram
2. Facebook
3. Youtube
4. Etc.

Über eine eigene Präsentation und Anzeigen können Kunden zielgerichtet beworben werden

Verkaufs- plattformen



Welche Verkaufsplattformen sind für deine
Kunden relevant?



Der Marketing- plan

Am Anfang des Jahres einen Plan mit Aktionen erstellen um keine Lücken entstehen zu lassen. Ein Redaktionsplan für Social Media kann ebenfalls helfen!

ACT NOW

Handle **Jetzt** Melde **dich**

Wir freuen uns auf
deine Teilnahme im Projekt



+49 176 6745 8333



actnow@migrafrica.org



www.iq-netzwerk-nrw.de/



ActNow
Koblenzer Str. 11
50968 Köln



Bildquellen: Pixaby.com/de