

Hinweis: Die elektronische Version mit funktionierenden Links ist im "Newsletter-Archiv" auf [www.umbachpartner.com/Tipps.html](http://www.umbachpartner.com/Tipps.html)

## **Erfolgreich durch Marketing-Know-how**

### **Thema: Überzeugende Kommunikation**

### **Hier: Sechs Fragen an Ihre Agentur**

Liebe Leserin, lieber Leser,

Gibt es Fragen, von denen manche Werbe- oder Kommunikations-Agentur hofft, dass sie ihnen niemals gestellt werden?

Ja. Hier sechs Fragen, die Ihnen helfen, Ihre Kreativ-Agentur zu fordern und zu fördern und so gemeinsam Spitzenleistungen zu erreichen.

Für den Fall, dass Sie Ihr Marketing komplett selber machen, können Ihnen die Fragen als persönliche Checkliste vor der Druckfreigabe Ihres Entwurfes dienen.

#### **1. Frage: Bei wem getestet?**

Welche externen Stellungnahmen gibt es:  
Bei welchen Zielgruppen (Ärzten, Apothekern, Patienten) haben Sie eine vorläufige Version getestet, um zusätzliche Ideen einzuholen?  
(Sie persönlich befragen den Aussendienst)

#### **2. Frage: Was gehört?**

Welche konkreten Rückmeldungen erhielten Sie:  
Welche Verbesserungsvorschläge oder kritischen Kommentare haben unklare Punkte des ersten Entwurfes aufgedeckt?

#### **3. Frage: Was verbessert?**

Welche Elemente haben Sie darauf hin verbessert:  
Was hinsichtlich Wortwahl, Stil, Layout, Farben, Tabellen, Diagrammen und Bildern haben Sie optimiert, um Prägnanz und Aussagekraft zu erhöhen?

**4. Frage: Wo ist der Kundennutzen?**

Welches konkrete Kundenproblem lösen Sie:  
Welchen Bedarf oder Wunsch Ihrer Zielgruppe  
erfüllen Sie (Wunsch nach einfacherer Einnahme,  
stärkerer Wirksamkeit, besserer Verträglichkeit,  
niedrigem Preis oder etwas anderes)?

**5. Frage: Unique Selling Point erkennbar?**

Wie deutlich sind die Produktvorteile sichtbar:  
Wie können Sie bei adäquater Nutzen-Risiko-Darstellung  
die Daten anders aufbereiten, um den Stellenwert  
des Produktes besser zum Ausdruck zu bringen?

**6. Frage: Handlungsaufforderung klar?**

Zu welcher Aktion soll der Adressat motiviert werden:  
Wie können Sie deutlicher machen, was der Empfänger  
konkret tun soll, beispielsweise eine Email schicken,  
eine Anforderung zufaxen, eine Hotline anrufen  
oder auf eine Website klicken?

Wenn Sie oder Ihre Agentur alle sechs Punkte beachten,  
erhöhen Sie die Wahrscheinlichkeit, dass Ihr Produkt  
tatsächlich von Ihrer Zielgruppe verordnet, empfohlen  
oder gekauft wird.

Weitere Tipps und Hinweise zu effektiver Kommunikation  
finden Sie auf [www.umbachpartner.com/Tipps.html](http://www.umbachpartner.com/Tipps.html)

Weiterhin viel Erfolg wünscht Ihnen

Günter Umbach

P.S. Den jeweils aktuellen Newsletter können Sie beziehen über  
[www.umbachpartner.com/newsletter.htm](http://www.umbachpartner.com/newsletter.htm)