

## Input, Output und Ihre Lebenszeit

Liebe Leserin, lieber Leser,

In Gesprächen höre ich manchmal die Aussage "Das ist zu teuer" - Ausdruck einer aufwandsorientierten Haltung, die sich auf Aktivitäten und Ressourcen konzentriert, wie zum Beispiel:

- Stunden gearbeitet
- Charts produziert
- Meetings organisiert
- Anzeigen geschaltet
- Geld ausgegeben.

Relevant für Ihren Erfolg ist aber nicht der Aufwand (Input), sondern das erreichte Ergebnis (Output).

Zielführend ist daher folgende Frage:

Was ist die Beziehung zwischen Aufwand und Ergebnis, also der Return on Investment?

Die Wirkung mancher Maßnahmen ist langfristig oder schwer messbar. Hierzu gehören:

- Public Relations
- Briefe ohne Response-Messung
- Industrie-Messen
- Anzeigen in Zeitschriften.

Folgende Maßnahmen haben meist einen hohen Wirkungsgrad:

- Regionale Workshops mit Verordnern
- Außendienst-Unterstützung
- Persönliche Telefonate und Treffen
- Konzentrieren auf die Top-Kunden.

Im Online-Bereich sind Leistungskenngrößen  
gut messbar wie zum Beispiel

- Google-Ranking nach Suchmaschinen-Optimierung
- Besucherzahlen nach Webseiten-Verbesserung
- Neue Abonnenten nach Newsletter-Überarbeitung
- Downloads von Dokumenten (Konversionsrate).

Empfehlung:

Investieren Sie Ihre Lebenszeit, Ihre Energie  
und Ihr Budget vorwiegend in Maßnahmen, deren  
Ergebnisse Sie messen können oder von denen  
Sie das Gefühl haben, dass sie Sie Ihren  
Zielen effektiv näher bringen.

Gute Entscheidungen wünscht Ihnen

Ihr Günter Umbach

---

Healthcare Marketing Dr. Umbach & Partner  
Im Gries 16, D-53179 Bonn, Telefon +49-228-348945

Diese Tipps finden Sie auch als Audio im Newsletter-Archiv:  
<http://www.umbachpartner.com/cms/de/rat-ideen-tips/newsletter-archiv.html>

Jeweils aktuellen Newsletter gratis beziehen: [www.tipps-trends.com](http://www.tipps-trends.com)