

Readiness Check

- Website Check
- Nutzenargumentation
 - Wording ok? (zu technisch? / passend zur Zielgruppe?)
- Zielgruppe klar definiert?
- Prospecting-Datenbank
 - In benötigter Anzahl und Qualität vorhanden? Aufbauen, qualifizieren, zukaufen
- Produkt- / Angebots-Flyer
 - OnePager vorhanden? / ggfs. erstellen oder überarbeiten
- PR- und MarCom-Check
 - Grafiken / Images, Presse-Texte, Referenz-Stories vorhanden?
- Präsentation und Kunden-Meetings
 - Stimmen Inhalte der Präsentation mit Ziellgruppe und Nutzenargumentation überein?
 - Inhaltliche und grafische Überarbeitung erforderlich
- Traditionelle Direct-Mailing Kampagnen
- Gewinnungs-Check
 - machen SEO, Google

