

STATUS QUO & QUO VADIS

Hallo!

Du interessierst dich für Online und Digital Marketing?!

Super – dann hilft dir dieser Fragebogen dabei, für dich und dein Team den Status Quo zu klären und den nächsten Schritt zu machen!

Warum ICH diese Fragen Kunden stelle:

In über 15 Jahren auf Agenturseite und in meiner Selbstständigkeit habe ich zahlreichen Gespräche mit Marketern geführt – streng beruflich, manchmal auch bei einem Bier!

Oft wurde ich dabei mit Ansprüchen und Wünschen konfrontiert, die zunächst nur sehr grob (und mit reichlich Buzz Words) umrissen werden konnten.

In der Folge habe ich immer wieder die gleichen Rückfragen gestellt – um Projekte und Aufgaben für beide Seiten zu konkretisieren, klare Briefings zu erstellen und einen Work Flow aufzusetzen.

Intern sollte die Fragestellung helfen, ein klareres Selbstbild eures Marketings zu erlangen und Ziele exakt benennen zu können.

Viel Spaß, es wird anstrengend ;)



Oliver Baus

Kein Multiple-Choice-Fragebogen 🙄

Dafür musst du ihn auch nicht abgeben und er wird auch nicht benotet!

Je schwerer es dir fällt eine Frage zu beantworten, desto eher sollte dies ein Hinweis sein, dass ihr diesen Punkt angehen solltet.

Nimm dir Zeit und nutze den Bogen auch als Gedankenanstoß – vielleicht kommst du selbst auf weitere Fragen, die für euer Marketing von Bedeutung sein werden!

Sind wir bereit dazu unsere Marketing-Maßnahmen ständig zu optimieren und einen internen Change-Prozess voranzutreiben? Oder sind wir mit dem jetzigen Status zufrieden?

Warum wollen wir Online und in Social Media Kampagnen schalten? Was glauben wir zu erreichen? Was ist unser konkretes Ziel?

Sind wir technisch in der Lage unser Produkt oder unseren Service komplett digital anzubieten? Setzen wir dies bereits in der Praxis um?

Besitzen wir eine digitale Infrastruktur um User-Verhalten und Kampagnen-Ergebnisse zu Monitoren? Nutzen wir zum Beispiel Google Analytics, den Tag Manager oder Facebook Businessmanager?

Haben wir bereits Erfahrung mit Digital Campaigning – zum Beispiel mit Google Ad Words, dem Facebook Ads Manager, Display-Advertising oder Newslettern?

Haben wir in der Vergangenheit bereits mit Digital-Werbeagenturen oder ähnlichen Dienstleistern zusammengearbeitet? Was war gut? Was war schlecht?

Was würden wir uns an Knowhow und Skills von einem Dienstleister erhoffen, der direkt bei uns vor Ort arbeitet?

Welche Prozesse wollen wir mittelfristig selbst intern abbilden können? Wo möchten wir weiter auf Dienstleister zurückgreifen?

Wo wollen wir im Digital-Marketing in 3 Monaten stehen? Wo in einem Jahr?