

Ydelser fra *Din Marketingafdeling*

Overordnet rådgivning:

- Forretningsplan / -strategi
- Håndtering af kundegrupper
- Forhandler- / leverandørforhold
- Kommunikation
- Markedsføring
- Internet

Planlægning og analyse:

Planlægningsopgaver:

- Markedsføringsplaner
- Handlingsplaner
- Budgetter og målsætninger

Internetplanlægning:

- Hjemmesidekoncept
- Indholdsrådgivning
- E-handel

Analyseaktiviteter:

- Markedsanalyser / -research
- Konkurrentanalyser
- Kundeanalyser
- Tilfredshedsanalyser

Mægler og/eller projektleder ifht. underleverandører:

- Trykkerier
- Annonceindrykning
- Reklamebureauer
- Web-bureauer
- Øvrige underleverandører

Praktiske opgaver:

Sproglig assistance:

- Oversættelse
- Tolkning
- Messe- og mødeassistance
- Research

Fremstilling af kampagnemateriale:

- Annoncer
- Direct mails
- Nyhedsbreve
- Brochurer og løsblade
- Kataloger og produktionringbind
- Salgspræsentationer
- Informationsmaterialer
- PR og pressemeddelelser
- Stillingsannoncer
- Øvrige grafiske opgaver

Messer og udstillinger:

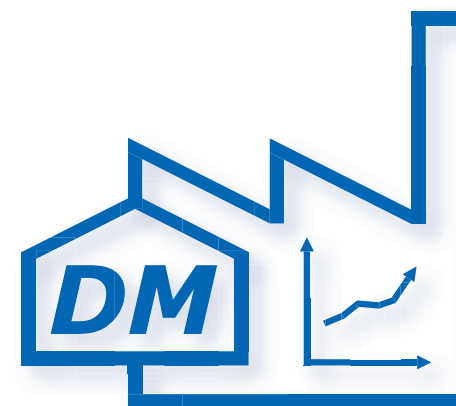
- Planlægning
- Udstillingsmaterialer
- Praktisk assistance

Internet:

- Simple hjemmesider
- Opdatering af hjemmeside

Øvrige tjenester:

- Printservice
- Forsendelse af salgsbreve
- Praktisk kampagnegennemførelse
- Telemarketing
- Forhandlingsassistance
- Interview og analyser



DIN MARKETINGAFDELING
...sikrer fremtiden for din virksomhed



Det er bedst og billigst at markedsføre sig rigtigt - fra begyndelsen

Der er mange faldgruber, der kan betyde spildte penge eller mistet salg. Mange iværksættere bruger penge på forkerte annoncer, brochurermateriale, der ikke giver det rigtige indtryk, overser salgsargumenter, bruger uhensigtsmæssige salgsmetoder, har forkert håndtering af samhandelspartnere osv.

Som iværksætter står du over for mange udfordringer, der skal overvindes, inden din virksomhed bliver en succes. Et af de punkter, der driller mange iværksættere, er markedsføringen af virksomheden og produkterne eller ydelserne.

Da de fleste iværksættere har begrænsede økonomiske ressourcer til rådighed i opstartsfasen og gerne skulle hurtigst muligt fra start, er det desto vigtigere, at ressourcerne bliver brugt rigtigt fra starten.

Som et specielt iværksættertilbud har vi lavet en rådgivningspakke, der hjælper dig i gang det første år. Pakken består af et rådgivningsforløb på 3 møder samt 1 års fri telefonsupport. Første møde er gratis.

Møderne holdes hos din virksomhed eller på din bopæl. Med telefonsupporten har du mulighed for at ringe til os og få et hurtigt råd om de marketingspørgsmål, der uundgåeligt vil dukke op i din dagligdag.

De tre rådgivningsmøder har som udgangspunkt temaerne (justeres efter behov):

- Inspiration til forretningsplan / indledende rådgivning (afholdes inden start, ca. 1 time)
- Konkret »kom i gang-rådgivning« (afholdes inden for de første måneder, ca. 2 timer)
- Gennemgang og evt. justering af opnåede resultater (afholdes efter 6-8 måneders drift, ca. 2 timer)

Forløbet kører over 12 måneder fra første møde. Prisen for hele forløbet, inkl. fri telefonsupport i perioden, er kr. 2.500,- ekskl. moms. Enhver virksomhed, der er startet inden for 2 år, kan benytte tilbudet. Kørsel inden for Nordjyllands Amt er inkluderet. Tilbudet gælder kun rådgivning og ikke praktisk hjælp til konkrete opgaver. Forløbet skal igangsættes i år 2005.

Det er også muligt at benytte vores rådgivning igennem erhvervskontorenes rådgivningstilbud.

Hvad er marketing, og hvorfor er det nødvendigt?

Marketing er mange ting. Det handler om at give kunderne det rette indtryk og være kundeorienteret på alle punkter i virksomheden.

Det første indtryk, en mulig kunde får af din virksomhed, er det indtryk, som din markedsføring giver. En hjemmelavet brochure, der er fyldt med stavfejl, dårligt layout, eller som måske slet ikke præsenterer dit produkt eller din virksomhed rigtigt, er ofte den sikre vej til ikke at sælge noget.

På samme måde er det vigtigt, at den daglige kontakt er i orden. Giver man et sløset indtryk, er det svært at opfatte firmaets produkter eller ydelser som god kvalitet. I butikker betyder betjening og opstilling af varerne rigtigt meget, men det gør rengøring, stemning m.m. også.

Som iværksætter har man typisk mange gode ideer, men i mange tilfælde er det en fordel at spørge kunderne, om de nu også synes, ideen er så god. Måske skal ideen lige justeres, inden kunderne vil købe den – det er også marketing.

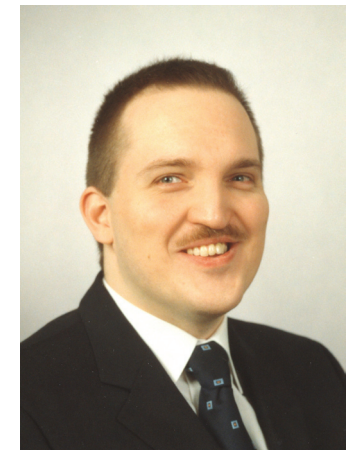
Uanset hvilken del af marketingområdet, det handler om, så er det altid godt at have en sparringspartner, der kan hjælpe med et kritisk øje, så det ikke er kunden, der giver udtryk for kritikken ved at lade pengene blive i lommen.

Hvem er Din Marketingafdeling?

Din Marketingafdeling er ikke et traditionelt reklamebureau, men en virksomhed, der rådgiver og servicerer små og mellemstore virksomheder inden for det brede marketingområde ud fra et forretningsmæssigt perspektiv.

Vi hjælper med at få planlagt de rigtige ting, og vi kan hjælpe dig med at få tingene lavet i praksis. Vi fungerer også som mægler, hvis der er behov for at bruge specialleverandører.

Vi er neutrale i den forstand, at vi ikke har særlig interesse i at tilbyde dig en bestemt løsning. Det er din sikkerhed for relevante løsninger, der passer til din virksomhed.



Jens Mose Nielsen - indehaver
Civiløkonom, cand.merc.