

Fragen zur Vorbereitung des Workshops «E-Mailmarketing-Potential»

1. Was ist Ihr Angebot?

2. Wer sind Ihre Kunden?

3. Was für Business Software haben Sie im Einsatz (ERP; CRM; Webshop, CMS, weitere)?

4. Wie gewinnen Sie bisher neue Kunden?

5. Wie bekommen Sie bisher neue Aufträge bestehender Kunden?

6. Was und wie kommunizieren Sie bisher mit bestehenden und potentiellen Kunden?

7. Was für Marketing machen Sie bisher (Events, Social Media, Print, Messen, etc.)?

8. Wieviel Zeit investieren Sie und Ihr Team für die Kommunikation?

9. Wieviel Geld geben Sie für die Kommunikation aus?

10. Wie beurteilen Sie die Effizienz Ihrer Kommunikation und was sind die Ergebnisse?

11. Wie erfassen Sie die E-Mailadressen Ihrer Kunden und Interessenten? Gesamt-Anzahl?

12. Versenden Sie einen Newsletter? Anzahl pro Jahr?
