



Dein Jahresmarketing

Wenn die Zeit wie im Fluge vergeht

<https://Carmen-Splitt.com>

Inhaltsverzeichnis

Inhalt	Seite
Deckblatt	1
Inhaltsverzeichnis	2
Arbeitsblöcke und Material für die Planung Deines Jahresmarketings	3
Arbeitsblock 1 besteht aus den Phasen 1 bis 4	3 - 5
Phase 1, freie Kreativität	3
Phase 2, erinnerungsbezogene Themen	4
Phase 3, monatliche Schwerpunktthemen und roter Faden des Jahres	4
Phase 4, Unterthemen und Erreichen der Zielgruppe(n)	5
Arbeitsblock 2 besteht aus der Phase 5	
Phase 5, Übertrag in die Kalender und Auswertung/ Archivierung	6 - 7

Du möchtest Dein Wissen vertiefen?

Dann schreib mir einfach eine Mail
(autorin@carmen-splitt.com)
oder ruf mich an (Tel: 04262 6520180).

Wir vereinbaren einen Termin für ein
kostenfreies und unverbindliches Schnupper-
Coaching, das dann im geschützten Online-
Meetingraum oder per Telefon stattfindet.



Social Media-Coach
Bloggerin
Kreuzspinnerin

<https://carmen-splitt.com>
<https://carmen-splitt.de>

Arbeitsblöcke und Material für die Planung Deines Jahresmarketings

Arbeite bitte in zwei Arbeitsblöcken, unterteilt in zusammen fünf Arbeitsphasen
und arbeite mit verschiedenen Plänen/ Kalendern!

Benötigtes Material, im ersten Jahr:

1 A4 Block, 1 Kugelschreiber/ Bleistift,
2 Tischkalender, 1 Jahres-Wandkalender, 3 Sammelordner
und eventuell 1 Taschenkalender

Benötigtes Material, in allen folgenden Jahren:

Wie im ersten Jahr, doch nun mit insgesamt 3 Tischkalendern

Arbeitsblock 1)

Phase 1)

Setz Dich erst einmal gemütlich mit einem Block und einem Stift aufs Sofa. Griffbereit neben Dir solltest Du eine Kanne Tee und Knabberzeug bereithalten. Entspanne Dich nun, lasse die Gedanken fließen und notiere Dir alle Stichworte, die Dir so einfallen.

Ganz egal, ob es sich um konkrete Ideen, verrückte Blitzüberlegungen oder vage Vorstellungen handelt – schreib Dir alles auf, was Dir zum Jahresverlauf einfällt. Dazu können zum Beispiel gehören: Feiertage, Branchenereignisse, eventuelle Themenschwerpunkte, Neustrukturierung des Contents, Medienmix, sowie Dinge, die sich bewährt haben und Dinge, die Du ausprobieren möchtest.

Aber auch: Jahresvorrat an Toilettenpapier kaufen, an die Geburtstagstorte denken (Rezept rechtzeitig rauskramen), mehr Zeit für Dein Hobby einplanen, ... dieses Jahr auf keinen Fall wieder zum Besuch des XYZ-Events überreden lassen, ... also Querbeet alles, was Dir einfällt, Geschäftliches und Privates, Positives und Negatives, komplett ohne vorheriger „Zensur“.

Schreib Dir alles von der Seele!

Teepause einlegen!

Phase 2)

Nimm Dir frisches Papier und schreibe Dir alle Themen auf, die Deine Kundinnen/ Kunden im letzten Jahr unter den Nägeln brannten. Was haben sie Dich gefragt, was hast Du ihnen mit welchen Methoden verdeutlicht und greifbar für sie gemacht?

Dir fällt nichts ein oder bist gerade erst in die Selbständigkeit gestartet? Dann schreib stattdessen doch einmal auf, was Du alles dazugelernt hast. Andere sind wahrscheinlich noch auf der Suche nach den Antworten, die Du bereits gefunden hast.

Wichtig: Schreibe auch hier alles ohne Zensur auf und ohne zu versuchen, jetzt bereits eine Struktur in das Ganze zu bringen. Lass es fließen!

Teepause einlegen!

Phase 3)

Schnapp Dir noch einen neuen Schwung frisches Papier. Auf das erste Blatt schreibst Du nun 12 Themen, die im Laufe des Jahres für Deine Kunden (und für Dich) ein Schwerpunkt sein könnten. Betreibst Du ein Fitnessstudio, könnten zum Beispiel Themen wie Ausdauer, Muskelaufbau, Bauch-Beine-Po, Yoga, Aerobic, Boxsport, Fechten, Hanteltraining, Wettbewerbe, Kampfsport und Sport für Schwangere dazu zählen.

Auf einem zweiten Blatt notierst Du Dir die Monate Januar bis Dezember und sortierst jedem Monat ein Schwerpunktthema zu. Damit hast Du schon einmal eine grobe Planung für Dein Jahresmarketing.

Lass es jetzt einen Moment sacken und überlege Dir dabei, welchen roten Faden es gibt, der alle Monatsthemen durchläuft. Im genannten Fall könnte das zum Beispiel „Sport für Frauen“ sein. Mit Deinem roten Faden hast Du die Marschrichtung für Dein Jahresmarketing festgelegt. Es soll in diesem Jahr also besonders die Zielgruppe „Frauen, die Sport treiben“ angesprochen werden.

Teepause einlegen!

Phase 4)

Überlege Dir nun,

a) was Deine Zielgruppe bei den jeweiligen Themenschwerpunkten als Unterthema (Muskelkater, Verspannungen, Gesichtsschutz, Schwangerschaftsstreifen, ...) besonders interessiert

und

b) wo Du Deine Zielgruppe erreichst (Praxen von Frauenärzten, Kindergarten und Schulen, Supermärkte, umliegende Bürogebäude, ...Facebook-Gruppen, Twitter-Influencer, Instagram-Influencer, ...) und daher wie ansprechen möchtest (Flyer, Zeitungsanzeige, Veranstaltung, Livestream, ...).

Überlege Dir auch schon, welche Angebote Du machen wirst (besondere Kurse, Veranstaltungen, Rabattaktionen, Presse vor Ort, ...).

Alles fleißig und ohne Zensur auf frische Blätter notieren.

Bevor Du nun mit dem 2. Arbeitsblock beginnst und damit in die letzte der fünf Phasen startest, empfehle ich Dir eine XXL-Teepause einzulegen!

Arbeite NICHT durch.

Mach wirklich erst nach einer langen Pause weiter!

Arbeitsblock 2)

Phase 5)



Jetzt nimmst Du Dir den ersten Tischkalender, trägst dort die Monatsthemen und den roten Faden ein und legst ihn für den Moment wieder weg.

In den zweiten Tischkalender machst Du Dir die gleichen Notizen. Ihn füllst Du nun mit weiteren Details. Spicke ihn mit allem, was Du unter Punkt 4) erfasst hast. Schau Dir dann Punkt 1) an.

Hast Du an alle Feiertage und Branchenereignisse gedacht? Verfeinere Deinen Kalender.

Soweit zufrieden? Gut!

Dann schnapp Dir jetzt den ersten Tischkalender wieder und trage dort ein, welche Maßnahmen erforderlich sind. Also solche Dinge wie zum Beispiel das Kursprogramm bekannt geben, Flyer erstellen und drucken lassen, Genehmigungen für die Veranstaltung

einholen, Fotograf beauftragen, Pressemitteilung schreiben, Content für die Webseite und sozialen Medien erstellen, ... und so weiter.

Nimm hier auch einen festen monatlichen Termin auf, an dem Du Deine Erfahrungswerte notierst.

Und sammle alles Nützliche für das nächste Jahr!

Was hat Einkommen gebracht, wann war der Rücklauf besonders gut, welche Kundenstimmen hast Du als zukünftige Referenz eingefangen, ...

– Du verstehst, was ich meine.

Nach dem Jahresmarketing ist vor dem Jahresmarketing!

Deine gesammelten Werke in Sachen Notizen kommen in den ersten Sammelordner. Daher der Name. Er ist Deine persönliche Schatzkammer, auch für die Folgejahre. Wenn Dir einmal gar nichts einfallen will, dann blättere einfach in Deinen alten Notizen.

In den zweiten Ordner kommen dann Muster und Belegexemplare von Flyern und ähnlichen Dingen, sowie Deine monatlichen Auswertungen Deiner Maßnahmen. **Den dritten Sammelordner** füllst Du mit Presseberichten und Referenzen.

Den dritten Tischkalender brauchst Du ab dem zweiten Jahr. In ihm hältst Du fest, welche Aktionen Du regelmäßig wiederholst, zum Beispiel Deinen jährlichen Tag der offenen Tür oder alle fünf Jahre ein Firmenjubiläum.

Mit dem Wandkalender behältst Du die Höhepunkte des Jahres (und die dafür erforderlichen Arbeiten) immer im Blick.

Der Taschenkalender ist eine Hilfe, wenn Du unterwegs ins Gespräch mit einer/ einem potenziellen Kooperationspartner*in kommst und gleich einen Zeitraum für die Zusammenarbeit anbieten möchtest.

Fertig! Dein Jahresmarketing ist gar nicht so schwer zu erstellen, oder?

Damit bist Du gerüstet und Dein Jahresmarketing wird Jahr um Jahr wachsen!

Ich wünsche Dir viel Erfolg!

Carmen Splitt

Social Media-Coach, Bloggerin, Kreuzspinnerin

Du möchtest Dein Wissen vertiefen?

Dann schreib mir einfach eine Mail
(autorin@carmen-splitt.com)
oder ruf mich an (Tel: 04262 6520180).

Wir vereinbaren einen Termin für ein kostenfreies und unverbindliches Schnupper-Coaching, das dann im geschützten Online-Meetingraum oder per Telefon stattfindet.



**Social Media-Coach
Bloggerin
Kreuzspinnerin**

<https://carmen-splitt.com>

<https://carmen-splitt.de>