

# Self-made Marketing

erfolgreiche Werbung selbst gemacht

## *Whitepaper für Unternehmer und Selbständige*

Kann man die Werbung für sein Unternehmen auch selber machen? „Self-made Marketing“ zeigt wie es geht, ohne auf Qualität oder Erfolg verzichten zu müssen.

Copyright © 2016 Anja Schackert  
[www.werbung-schackert.com](http://www.werbung-schackert.com)  
Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks  
und jeglicher Wiedergabe, vorbehalten.

## Inhaltsverzeichnis

Einführung.....	2
Was ist „Self-made Marketing“.....	2
Wissen vom Profi erhalten.....	3
Vorteile von „Self-made Marketing“.....	3
„Self-made Marketing“ Schritt für Schritt.....	4
1. Beratung vom Profi.....	4
2. Werbung selbst verwirklichen.....	4
3. Begleitung durch den Berater.....	4
4. Partnernetzwerk nutzen.....	4
Über uns.....	5

## Einführung

Ob im Internet, bei Drucksachen wie Flyern oder bei Aktionen - die Kosten für gute Werbung sind nicht unerheblich. Besonders kleinere Unternehmen und Selbständige stellen sich manchmal die Frage, ob man nicht bei der Werbung sparen könnte. Aber auch einige größere Unternehmen möchten die Kosten für Werbeprojekte verkleinern. Und trotzdem soll die Werbung qualitativ nicht schlechter oder weniger erfolgreich werden. Der neue Trend „Self-made Marketing“ kann hierbei helfen.

Die Kosten für Werbung beinhalten alle Aufwendungen für Planung, Einsatz und Kontrolle der Werbung einschließlich der Personalkosten.

## Was ist „Self-made Marketing“

Self-made Marketing bedeutet so viel wie selbstgemachte Werbung. Begleitet von einer Agentur oder einem Werbeprofi kann man vieles bei der Werbung für das eigene Unternehmen selber machen.

In vielen Fällen wird von den Unternehmen ein Werbebudget festgelegt, das nicht überschritten werden kann, egal ob noch weitere Werbung notwendig wäre. Um am Markt erfolgreich zu sein, müssen die Aufwendungen der Teilkosten für Marketing und Werbung so gering wie möglich gehalten werden. Die Gesamtheit der Teilkosten wird als Werbekosten definiert.

### Teilkosten können sein:

- Analyse und Prognose: Marktforschung, Kundenanalyse
- Beratung und Ideen für Werbeprojekte und Veranstaltungen (wie auch Messen)
- Entwicklung von Kommunikationsstrategien (strategische Planung)
- Umsetzung von Werbeprojekten und Veranstaltungen (wie auch Messen)  
(Personalkosten für Veranstaltungen, Kosten für Online-Anzeigen und Webmarketing, Erstellung von Druckvorlagen)
- Gestaltung und Produktion von Werbemaßnahmen
- Herstellung von Werbemittel (Druck von Flyern, Programmierung einer Internetseite, besticken von T-Shirts)
- Werbeflächen / Werbeträge (Mietkosten für Plakatwände)
- Erfolgsüberwachung der Werbung Analyse und Kontrolle der Werbewirkung

## **Wissen vom Profi erhalten**

Normalerweise wird ein Unternehmen von der Beratung über Realisierung von Projekten und Werbemitteln bis zur Erfolgsüberwachung von Werbeagenturen betreut. Bei diesem System hat man nur geringfügig direkten Einfluss auf Qualität und Kosten-Nutzen-Effekte der Werbung.

„Self-made Marketing“ beinhaltet dagegen eine individuelle Beratung und Werbeideen vom Fachmann. Die Umsetzung der Werbeideen wird dann aufgeteilt. Ein Teil kann im Unternehmen selber umgesetzt werden. Bei einem Teil wie z.B. dem Druck von Flyern kann auf professionelle Kontakte der beratenden Marketingagentur zurück gegriffen werden.

Während der Beratung erfährt man, was zu machen ist und bekommt oft sogar Ideen für die nächste Werbeaktion. Dabei sollte man aber einplanen, dass man selbst Zeit und Arbeit einsetzen muss um die Werbeideen erfolgreich umzusetzen.

Bei entsprechenden Workshops oder Einzel-Coachings erhält man Tipps und Tricks, was man in der eigenen Werbung selbst umsetzen kann und was man lieber dem Profi überlassen sollte. Nach Absprache finden regelmäßige Beratungen auch telefonisch oder über Skype statt.

Meist sind es Praktiker mit langjähriger Erfahrung, die ihr Wissen weitergeben und beratend zur Seite stehen. Bei Beratungen zur „Self-made Marketing“ geben sie weiter, was man selbst dazu beitragen kann, dass die eigene Werbung noch erfolgreicher wird. Wie man Kunden gewinnen, das eigene Unternehmen am Markt präsentieren und dabei noch Geld sparen kann.

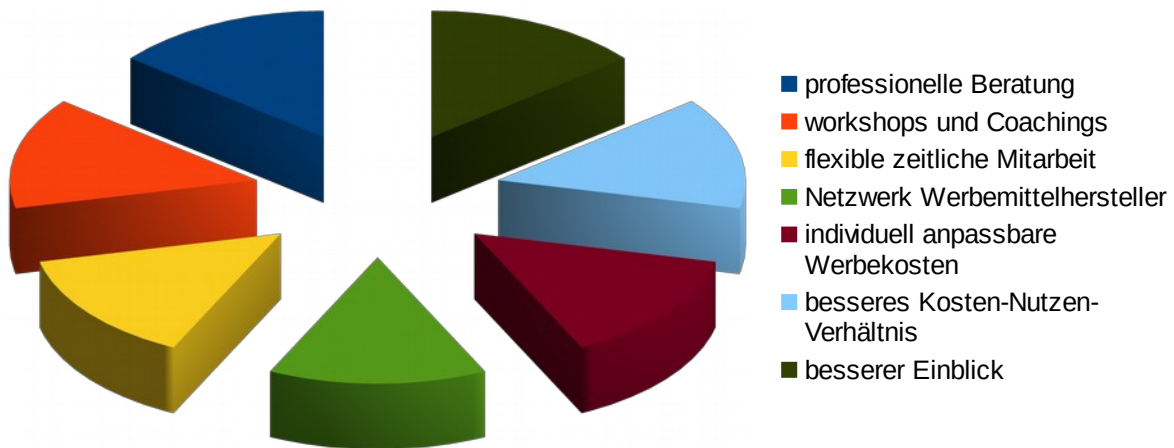
## **Vorteile von „Self-made Marketing“**

Während die Beratung des Unternehmens und die Entwicklung von Werbeideen weiterhin bei der Agentur liegt, so können große Teile der Umsetzung vom Unternehmen selbst übernommen werden.

### **Vorteile:**

- professionelle Beratungen und Begleitung
- workshops oder Einzel-Coachings zur Hilfe bei der Umsetzung
- flexibel anpassbare Mitarbeit bei Werbeaktionen
- Kontakte zu aktuellem Netzwerk von Werbemittelherstellern, etc.
- individuell anpassbare Werbekosten
- verbessertes Kosten-Nutzen-Verhältnis
- mehr Einblick in die eigene Werbestrategie

Unternehmen in der Startphase können mit „Self-made Marketing“ die Kosten für ihre Werbung so niedrig wie möglich halten. Sie haben aber die Möglichkeit jederzeit bei auftretenden Problemen nachzufragen. Zusätzlich kann man sich durch workshops und Einzel-Coachings bei der Realisierung von Werbeaktionen unterstützen lassen.

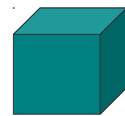


Bei der Umsetzung von Werbeideen, die Fremdanbieter wie Druckereien erfordern, kann man auf ein aktuelles und bestehendes Netzwerk zurück greifen.

## „Self-made Marketing“ Schritt für Schritt

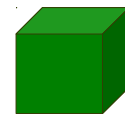
### 1. Beratung vom Profi

Man erfährt worauf man achten muss. Je individueller sich der Berater dabei auf ein einzelnes Unternehmen konzentrieren kann, umso besser. Auch vor Nachfragen zu individuellen Werbethemen sollte man nicht zurückschrecken. Gemeinsam mit dem Berater kann man für größere Ziele auch einen Zeitplan erstellen, der dann abgearbeitet wird.



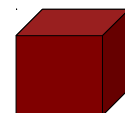
### 2. Werbung selbst verwirklichen

Selber umsetzen statt machen lassen. Nachdem man nach einer Beratung weiß, wie es geht, kann es ans´ Umsetzen gehen.



### 3. Begleitung durch den Berater

Ob es sich um Nachfragen oder regelmäßige Coachings zum „Self-made Marketing“ handelt oder ob man manche Werbeprojekte dann doch lieber dem Profi überlassen will, man sollte schon vorab eine Begleitung vereinbaren. Diese Begleitung kann meist auch flexibel angepasst werden.



### 4. Partnernetzwerk nutzen

Man sollte sich schon vorher erkundigen, ob der Berater auch Kontakte zu kompetenten Partnern wie Druckereien und Programmierern hat. So können auch ausgefallene Ideen wie personalisierte Werbemittel oder mobile Internetseiten umgesetzt werden.



## Über uns

Stufe für Stufe zu Ihrem Erfolg! Ist Ihr Unternehmen so bekannt, wie Sie es gerne hätten? Oder suchen Sie Möglichkeiten neue Märkte und Zielgruppen zu erschließen?

Schackert Werbung & Marketing ist eine Agenturen, die seit über 16 Jahren deutschlandweit die unterschiedlichsten Unternehmen betreut. Die Mitarbeiter beraten auch im Bereich „Self-made Werbung“. Dabei entwickeln sie Werbeideen, mit denen die Unternehmen ihre Ziele erreichen können.

Wir beraten und begleiten Sie von der Idee bis zur Umsetzung.

- Marketing – Konzepte zur erfolgreichen Kundengewinnung
- Internet – Internetseiten (auch mobil), Programmierung, OnPage- oder SEO Optimierung
- Design – vom Logo bis zur Imagebroschüre
- Werbematerial – vom Flyer bis zur Kundenzeitschrift

Sie können uns telefonisch unter 03322 21 45 46 oder über unsere Internetseite [www.werbung-schackert.com](http://www.werbung-schackert.com) kontaktieren.

Schackert Werbung & Marketing  
Anja Schackert

Fon: 03322-214546

Fax: 03212-1347128

Bahnhofstraße 87

14612 Falkensee

UID.: DE 203931669

[www.werbung-schackert.com](http://www.werbung-schackert.com)

[info@werbung-schackert.com](mailto:info@werbung-schackert.com)