Regionales Marketing

- **Warum zählt der Prophet im eigenen Lande nicht?**
  - ist dies eine Annahme von den in der Region erfolglosen?
- **Kooperation**
  - Kompetenzen bündeln
    - Partner suchen
    - Messe: www.B2D.de
    - Bund für mittelständische Unternehmen
  - Netzwerke
    - differenzieren
      - Kundennetzwerke
      - Freelancer-Netzwerke
    - wo sind Zugänge zu Netzwerken potentieller Auftraggeber?
  - ähnliche Werte
  - Qualität
- **Weg:**
  - Wunsch
  - Entschiedenheit
  - Vision
  - Beziehungen pflegen zu ... die einem wichtig sind
    - Firmen
    - Themen
    - Produkte
  - Welcher Kunde passt zu mir?
    - Werte
- **konkrete Angebote mit klaren Zielen**
  - z.B. Strategie
- **regionale Präsenz**
  - lokale Medien
    - Zeitung
      - spez. Aufhänger
    - Foren
  - Wirtschaftsförderung ansprechen
  - IHK
  - Vorträge besuchen
  - Vorträge/Workshops anbieten
- **nah + bekannt**
  - breites Spektrum
  - Gefahr: man verrennt sich
- **Marke**
  - Spezialisierung
    - wofür steht man?
    - Was ist der Unterschied?
    - Ist diese Frage in der Region überhaupt wichtig
- **Konkurrenz beachten**
  - Was ist ihr Profil
- **Lokale Werte schaffen**
  - Lokale Werte schöpfen