

Fragen aus der Praxis

„Ich habe einen Kunden der mir beim Wort `Werbung` sofort anbrüllt. Bis jetzt hat er bei uns aber schon einige kostenlose PRs erhalten. Was schlagen Sie vor? Wie soll ich mit diesem Kunden umgehen?“

„Ich komme mit meiner Tagesplanung nicht klar. Kann man ein eigenes Zeitbudget erstellen? Haben Sie Vorschläge?“



„Mein Kunde macht jetzt am meisten mit Social Media Marketing. Was ist das?“

„Gibt es ein aktuelles Verzeichnis der Mediabegriffe? Ich muss mich auf Agenturen vorbereiten.“

„Der Kunde nennt meine Zeitung immer `Käseblatt`. Das nervt. Wie könnte ich das abstellen?“

„Bei unseren Sonderthemen sprechen wir immer die gleichen Kunden an. Einige fühlen sich davon genervt. Haben Sie einen Vorschlag, wie ich mit dieser Situation am besten klar kommen kann?“

„Was sagt man dem Kunden, wenn er inseriert und sich große Resonanz erhofft, aber überhaupt keine erhält?“

„Könnten Sie kurz auf mein Anschreiben in der Anlage schauen. Dieses Mailing soll für die nächste Ausgabe raus gehen. Wir haben die Preise gesenkt, aber das wollen wir nicht kommunizieren. Wir haben die Auflage auch gesenkt und gehen zielgerichteter in den Markt, nämlich nicht nur an den Kiosk sondern auch in den Hotels und den Betrieben. Bitte geben Sie mir Feedback.“

„Welche Charts benötigt man für eine Erstvorstellung bei Großkunden/ Agenturen? Können Sie mir dafür einen Leitfaden erstellen?“

„Jetzt will mein Chef, dass ich den Kunden xy wieder anspreche. Der hat mir aber zu verstehen gegeben, dass er mit mir nicht mehr sprechen will? Was soll ich Ihrer Meinung nach jetzt machen?“

„Welche Vorteile bieten Anzeigenpakete?“

„Morgen muss ich zu einer Werbeagentur. Die sprechen immer von TKP. Was steckt eigentlich genau hinter diesem Begriff?“

„Bei unserer Konkurrenz werden Berichte über Firmen (z.B. Jubiläen, Auszeichnungen) kostenlos im redaktionellen Teil ohne Anzeige veröffentlicht. Wie soll ich dem Kunden nahe bringen, dass dies bei uns nicht möglich ist?“

„Unsere Auflage wird nicht IVW geprüft. Wie soll ich argumentieren, wenn mein Kunde mich darauf anspricht?“