

Marketingberatung im Abonnement

> Eine gute Lösung: einfach, verblüffend, wirksam

Die Idee

Das Marketing-Beratungsunternehmen meili.ch arbeitet für einen Teil seiner Kunden vermehrt mit einer Jahrespauschale und klarem Leistungsauftrag – oder eben „im Abonnement“. Die Idee ist einfach: Zu Beginn der Zusammenarbeit werden die Marketing-Beratungskosten des zu beratenden Unternehmens/Kunden anhand der Aufwendungen der letzten Jahre erfasst. Davon ausgehend offeriert meili.ch die umfassende Marketing-Betreuung für rund 80% der durchschnittlichen Aufwendungen der Vergangenheit! Spezielle, einmalige Aufwendungen – etwa das Führen von gezielten Kampagnen – werden darüber hinaus zu einem festgelegten Stundensatz abgerechnet.

So funktioniert es

Mit der Vereinbarung wird festgelegt, wie häufig man sich sieht und welche markt- oder unternehmensrelevanten Fragen bearbeitet und beantwortet werden. Kontinuität ist wichtig: Strategische Überlegungen und längerfristige Szenarien können mit Bedacht entwickelt werden, und gleichzeitig ist es möglich, aufkeimende Problemsituationen unverzüglich zu besprechen (z.B. Marktbeeinflussungs-Massnahmen der Konkurrenz). Fixe Termine, beispielsweise einmal im Monat, stellen sicher, dass nichts unter den Tisch fällt. Auch Leistungen Dritter (Marktforscher, Werber/Texter oder Verkaufsprofis) können so unabhängig bewertet und in den unternehmerischen Kontext gestellt werden.

Nach einem Jahr Zusammenarbeit überprüft meili.ch die Aufwendungen und Erträge, bespricht sie mit dem Kunden, und die Abmachungen für das kommende Jahr werden neu festgelegt. Damit werden Honorare und Aufwendungen im Sinne einer geglätteten Bewegung an die Zukunft angepasst. Die Idee funktioniert darum, weil meili.ch bereit ist, schon zu Beginn der Zusammenarbeit einen Teil des Risikos zu tragen.

Marketing im Abonnement: Vorteile für beide Seiten

Das beschriebene Vorgehen etabliert eine Zusammenarbeit zwischen [meili.ch](#) und dem Kunden, die für beide Seiten handfeste Vorteile mit sich bringt.

Vorteile für das Unternehmen

- Die Marketing-Beratungskosten sinken und werden gleichzeitig budgetierbar.
- Strategische Fragen können diskutiert und Entwicklungen antizipiert werden.
- Potenziell gefährliche Offensiven von Konkurrenten werden schon in ihrem Entstehen erkannt und können abgefangen werden, bevor sie „teuer“ werden.
- Dank periodischem Kontakt und regelmässigen Konsultationen mit [meili.ch](#) gelingt es den eigenen Mitarbeitenden mit der Zeit, markt- und unternehmens-relevante Ereignisse klarer zu erkennen und präziser zu beurteilen – die eigenen Mitarbeitenden gewinnen an Marketing-Kompetenz, die Beratungsqualität und -wirksamkeit steigt.
- Die Gewissheit, bei [meili.ch](#) jederzeit und ohne zusätzliche Kosten auf marketing-erfahrene Persönlichkeiten zurückgreifen zu können, die die Eigenheiten und Spielregeln des Geschäfts kennen.

Vorteile für meili.ch

- Die Kundenbindung erhöht sich, und damit verbunden ergibt sich eine relativ sichere Grundauslastung.
- Die Beratungstätigkeit gewinnt an Attraktivität und Tiefe; es besteht die Möglichkeit, sich intensiv mit einem Unternehmen und einer Branche auseinander zu setzen. Gleichzeitig entfällt das frustrierende Gefühl, was man alles hätte tun können, wenn man früher zugezogen worden wäre.

Fazit

Beide Vertragsparteien, [meili.ch](#) und das zu beratende Unternehmen, gewinnen. Marketing-Beratung im Abonnement ist ein kreativer Ansatz, der schon in anderen Beratungstätigkeiten mit Dauerbetreuung und projektbezogener Unterstützung, wie in der Rechtsberatung durch Anwälte, gewinnbringend eingesetzt wird.