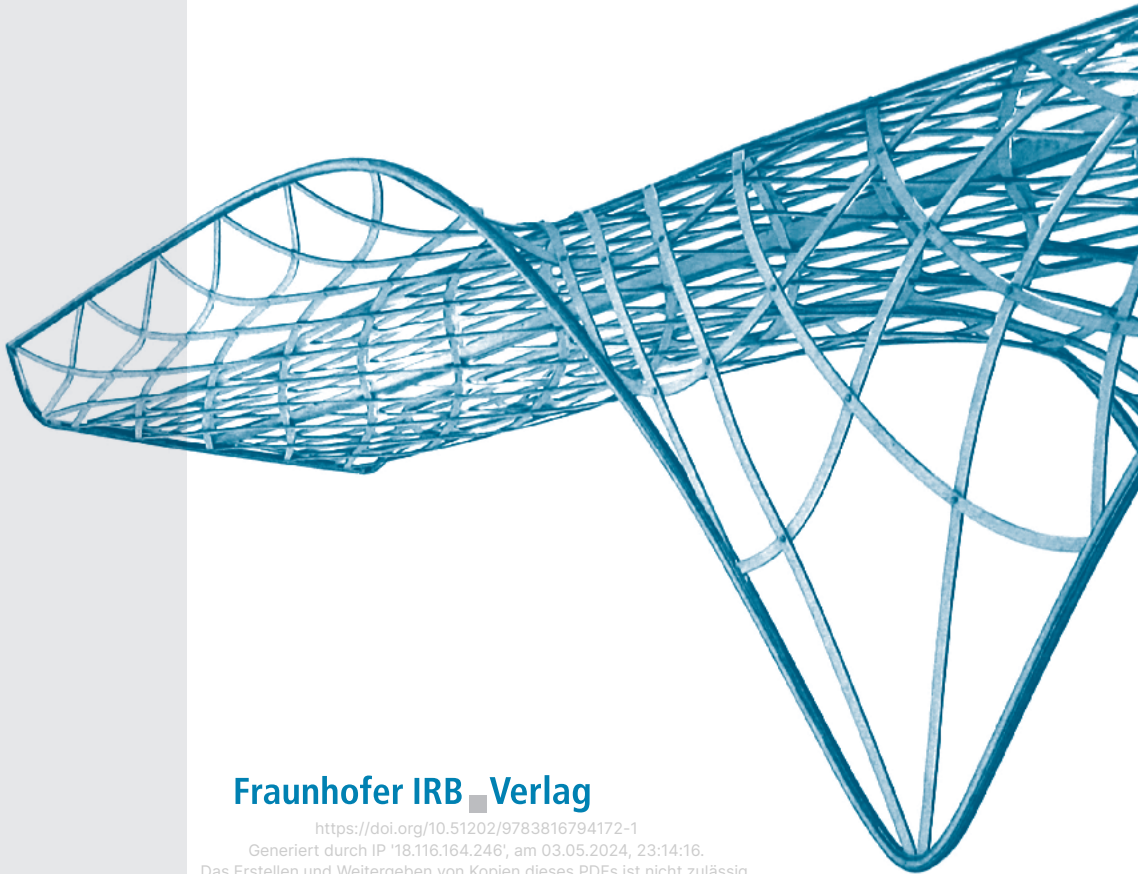


Katja Domschky

MARKETING

FÜR ARCHITEKTEN UND INGENIEURE

Von innen nach außen – Leistungen und
Kompetenzen erfolgreich kommunizieren



Fraunhofer IRB  Verlag

<https://doi.org/10.51202/9783816794172-1>

Generiert durch IP '18.116.164.246', am 03.05.2024, 23:14:16.

Das Erstellen und Weitergeben von Kopien dieses PDFs ist nicht zulässig.

KATJA DOMSCHKY

MARKETING FÜR ARCHITEKTEN UND INGENIEURE
Von innen nach außen – Leistungen und Kompetenzen
erfolgreich kommunizieren

MARKETING FÜR ARCHITEKTEN UND INGENIEURE

Von innen nach außen – Leistungen und
Kompetenzen erfolgreich kommunizieren

KATJA DOMSCHKY

Impressum

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in
der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über www.dnb.de abrufbar.

ISBN (Print): 978-3-8167-9416-5
ISBN (E-Book): 978-3-8167-9417-2

Lektorat: Sigune Meister
Herstellung: Andreas Preisung
Layout: Anja Bonkowski, www.anbo.info
Umschlaggestaltung: Martin Kjer
Satz: Mediendesign Späth, Birenbach
Druck: Westermann Druck Zwickau GmbH, Zwickau

Haftungshinweis

Dieses Buch enthält Verweise auf Webseiten Dritter. Deren Inhalt und Aktualisierung liegt nicht im Einflussbereich der Autorin. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich. Trotz aller Sorgfalt können sich Daten und Informationen verändert haben. Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle externer Links kann daher keine Haftung, Garantie oder sonstiges Entstehen für die Aktualität, Erreichbarkeit, Richtigkeit und Vollständigkeit der zur Verfügung gestellten Informationen übernommen werden.

Dieses Werk ist einschließlich aller seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die über die engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes hinausgeht, ist ohne schriftliche Zustimmung des Fraunhofer IRB Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen sowie die Speicherung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Warenbezeichnungen und Handelsnamen in diesem Buch berechtigt nicht zu der Annahme, dass solche Bezeichnungen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und deshalb von jedermann benutzt werden dürften.

Sollte in diesem Werk direkt oder indirekt auf Gesetze, Vorschriften oder Richtlinien (z. B. DIN, VDI, VDE) Bezug genommen oder aus ihnen zitiert werden, kann der Verlag keine Gewähr für Richtigkeit, Vollständigkeit oder Aktualität übernehmen. Es empfiehlt sich, gegebenenfalls für die eigenen Arbeiten die vollständigen Vorschriften oder Richtlinien in der jeweils gültigen Fassung hinzuzuziehen.

© Fraunhofer IRB Verlag, 2016
Fraunhofer-Informationszentrum Raum und Bau IRB
Nobelstraße 12, 70569 Stuttgart
Telefon +49 711 970-2500
Telefax +49 711 970-2508
irb@irb.fraunhofer.de
www.baufachinformation.de

INHALTSVERZEICHNIS

VORWORT

SIE LEISTEN GANZE ARBEIT, WEISS DAS AUCH IHR KUNDE?	7
---	---

KAPITEL 1

EINFÜHRUNG – WAS IST MARKETING?	9
---------------------------------------	---

KAPITEL 2

DER STANDORT – ISTZUSTAND ANALYSIEREN	19
2.1 Analyse der eigenen Dienstleistung	20
2.2 Marktanalyse	22
2.3 Konkurrenzanalyse	24
2.4 Zielgruppenanalyse	27
2.5 Arbeitsblätter zu Kapitel 2	29

KAPITEL 3

DAS FUNDAMENT – GRUNDLAGEN SCHAFFEN	35
3.1 Unternehmensziele – quantitative Ziele	37
3.2 Kommunikationsziele – qualitative Ziele	39
3.3 Zielgruppendefinition	40
3.4 Planvoll positionieren	43
3.5 Arbeitsblätter zu Kapitel 3	58

KAPITEL 4

DAS TRAGWERK – STRATEGIE PLANEN	63
4.1 Werbe- und Berufsrecht	65
4.2 Zeit- und Maßnahmenplan	69
4.3 Arbeitsblätter zu Kapitel 4	78

KAPITEL 5

DIE FASSADE – ZIELGRUPPENORIENTIERT KOMMUNIZIEREN	81
5.1 Grundlagen Kommunikation	85
5.2 Sprache	94
5.3 Grafik	97
5.4 Fotografie und Film	98
5.5 Kundenorientiert denken	106
5.6 Arbeitsblätter zu Kapitel 5	110

KAPITEL 6

DER BAUSTOFF – MARKETINGBAUSTEINE GEZIELT VERWENDEN	113
6.1 Offline-Medien	118
6.2 Online-Medien	125
6.3 Pressearbeit	146
6.4 Event und Präsenz	154
6.5 VOF-Verfahren, Wettbewerbe und Auszeichnungen	158
6.6 Sonstige Medien	167
6.7 Arbeitsblätter zu Kapitel 6	176

KAPITEL 7

DAS GEBÄUDE – BILANZ ZIEHEN	183
7.1 Erfolgskontrolle	184
7.2 Arbeitsblätter zu Kapitel 7	187