

Freitag, 20. Juli 2007

Tag 12: myWhitelist – Das fünfte Element

Für das klassische Marketing gab es vier Elemente. Das Produkt. Den Preis. Den Vertrieb. Und die Kommunikation. Mit myWhitelist möchte ich gerne ein fünftes Element hinzufügen. All diese Elemente stehen in Beziehung zueinander. Die Qualität jedes Einzelnen gibt Aufschluss über die wünschenswerte Wirkung. Das fünfte Element heißt: Emotion. Damit meine ich nicht die Emotion, die ein Produkt ausstrahlen kann. Sondern die Emotion, die Menschen miteinander verbindet. Emotion, die eine starke Verbundenheit herstellt. So stark, dass diese über vieles erhaben ist. Die gehalten wird von Verantwortungsgefühl und Vertrauen. Eine Verbundenheit, die viel mehr im Kopf gefühlt wird, als das man sie logisch erklären kann. Chemie, würden die einen sagen. Freundschaft die anderen. Ich nenne den Mix aus beiden Verbundenheit. Dieses fünfte Marketinginstrument kann man bewusst einsetzen, um Kunden für sich zu gewinnen. Und zwar die richtigen. Um Kunden zu binden. Und zwar die richtigen. In dem man so viel mehr von sich selbst preisgibt, dass der Richtige einen erkennen kann. Die Dosierung dabei ist wichtig. Nicht zu viel und nicht zu wenig. Viel von und über sich preisgeben, muss nicht der richtige Schlüssel sein. Ebenso wenig wie, wenig von sich preiszugeben. Man muss genau das von sich preisgeben, was diese Verbundenheit herstellt. Das ist von Mensch zu Mensch unterschiedlich. Somit muss man sich fragen, auf welchen Füßen soll die Verbundenheit zu möglichen neuen Kunden stehen? Und dabei müssen Sie die klassischen vier Marketinggesetzmäßigkeiten außer Acht lassen. Die größte Wirkung geht von Ihrer persönlichen Haltung aus. Diese müssen Sie zum Ausdruck bringen. Ich bitte, dieses fünfte Element als ein weiteres zu betrachten. Als Ergänzung. Weil die anderen vier zunehmend an Wirkung verlieren. Wer dabei nicht tatenlos zusehen will, sondern zur Wahrung seiner wirtschaftlichen Existenz etwas unternehmen will. Der kann einen Anfang machen. Jetzt sofort, bei myWhitelist. Fangen Sie an, das fünfte Element – die Emotion – ins Spiel zu bringen. Fangen Sie an, die Richtigen zu suchen. Und fangen Sie an damit, dass die Richtigen Sie finden können. Es könnte funktionieren. Dass Menschen mit gleicher Haltung über ihre jetzigen Kontaktgrenzen hinaus zueinander finden.

Geschrieben von Christof Hintze in myWhitelist um 08:32