

Zieldefinition entlang der 6 W-Fragen

Was?

Was ist der Marketinggegenstand? (Marke, Produkt, etc.)

Rahmen: Produkttest? Product Placement? Markteinführung?

Ist die Aktion in eine Kampagne eingebettet?

Wer?

Welche Zielgruppe soll mit der Aktion erreicht werden?

Welche Eigenschaften & Vorlieben hat unsere Zielgruppe?

Wie soll Engagement erreicht werden – monetär vs. nicht monetär?

Wo?

Welche Plattformen sind für die Zielgruppe & Thema interessant?

Ausrichtung: Lokal, national, international?

Umfeld: Paid, owned, earned, shared?

Warum?

Geht es um Bekanntheit, Awareness, Branding, Interaktionen?

Neue Zielgruppen, Traffic, Klicks, Conversions oder Reichweite?

Was ist der Call-to-Action? (Click here, Share, Tag someone, etc.)

Wann?

Kurzfristige Aktion mit ‚awareness spike‘?

Langfristig angelegte Kooperation?

Wann ist Start und Ende der Kampagne?