

# Wie wichtig ist Offline Marketing in der heutigen Zeit?

In den letzten Jahren haben sich immer mehr Unternehmen auf das Online Marketing fokussiert. Sie bewerben ihre Produkte und Dienstleistungen über eine eigene Webseite, führen E-Mail-Kampagnen durch oder machen ihr Unternehmen durch [Social Media](#) bekannter. Dabei geraten Offline Marketingmaßnahmen wie Flyer oder Zeitungsanzeigen immer mehr in den Hintergrund. Trotzdem ist es in den meisten Fällen sinnvoll, sich nicht allein auf die Online Werbung zu konzentrieren. Denn Offline Marketing ist auch in der heutigen Zeit wichtig. Mithilfe der richtigen Werbemittel können Sie potenzielle Kunden auch offline erreichen und sie langfristig an Ihr Unternehmen binden.

## Was sind die Vorteile des Offline Marketings?

Zum Offline Marketing zählen sämtliche Maßnahmen, die nicht über das Internet erfolgen. Sie sind also besonders wichtig, wenn die Zielgruppe zur älteren Generation gehört und viele potenzielle Kunden das Internet nicht nutzen. Doch auch bei [jüngeren Zielgruppen](#) können sich Offline Marketingmaßnahmen lohnen. Das liegt mitunter daran, dass viele Menschen der Offline Werbung eine höhere Seriosität zuschreiben. Sie gilt oftmals als vertrauensvoller und glaubwürdiger.

Hinzu kommt, dass Flyer und ähnliche Werbemittel greifbar sind. Sie lassen sich anfassen und werden deutlich öfters gelesen als Newsletter, die nicht selten im E-Mail-Postfach untergehen. Die haptische Werbung wird meist aufmerksamer wahrgenommen und ermöglicht es, mit einer kreativen Botschaft aus der Masse herauszustechen. Ein weiterer Vorteil des Offline Marketings ist der persönliche Kontakt. Beispielsweise besteht auf Messen die Möglichkeit, die Interessenten oder Kunden persönlich kennenzulernen und flexibel auf sie zu reagieren.

## Verknüpfung von Offline und Online Marketingmaßnahmen

Meist ist es am besten, nicht ausschließlich auf Online Marketing oder ausschließlich auf Offline Marketing zu setzen. Stattdessen sollten Sie verschiedene Marketingmaßnahmen miteinander kombinieren und aufeinander abstimmen. Dabei können sich die Online und Offline Werbemaßnahmen gegenseitig ergänzen. Wenn Sie zum Beispiel [Flyer für Ihre Werbekampagne](#) nutzen möchten, können Sie auf diese einen QR-Code integrieren, der zur Unternehmenswebseite führt.

## Welche klassischen Werbemaßnahmen sind heute noch effektiv?

Es gibt viele unterschiedliche Offline Werbemaßnahmen, mit denen Sie je nach Zielgruppe und Geschäftsmodell gute Erfolge erzielen können. Dazu gehören zum Beispiel TV-Spots, Radio-Spots, Zeitungsanzeigen, Bannerwerbung und Fahrzeugwerbung. Im Folgenden stellen wir Ihnen ein paar weitere klassische Werbemaßnahmen vor, die auch in Zeiten der fortschreitenden Digitalisierung effektiv sein können.

### Visitenkarten, Flyer und Co.

Zu den Klassikern der Offline Marketingmaßnahmen zählen Printmedien wie Visitenkarten, Flyer oder Broschüren. Sie eignen sich auch für Unternehmen mit einem geringen Marketingbudget. Relevant sind solche Werbemittel beispielsweise für Messeauftritte. Zudem können Sie Printmedien sehr gut nutzen, um

den Bekanntheitsgrad in Ihrer Region zu erhöhen oder um für neue Produkte und Aktionen zu werben. Gegebenenfalls können Sie die Flyer oder Broschüren mit Gutscheinen oder Rabatten kombinieren. Außerdem sollten Sie stets eine Visitenkarte griffbereit haben, um sie an potenzielle Kunden oder Geschäftspartner auszugeben.

### Werbegeschenke und Give-Aways

Mithilfe von [Werbegeschenken und Give-aways](#) können Sie neue Kunden gewinnen und Bestandskunden an sich binden. Das Werbegeschenk kann mit dem Logo oder Slogan bedruckt werden. Wichtig ist, dass es einen praktischen Nutzen hat und nicht direkt im Müll landet. Gängige Werbegeschenke sind beispielsweise Kugelschreiber oder Schlüsselanhänger. Solche Produkte sind jedoch weit verbreitet und daher oftmals nicht so wirksam. Besser ist es, sich ein kreatives Werbegeschenk zu überlegen. Es sollte zur Zielgruppe passen und sich von der Masse abheben.

### Messen und Ausstellungen

Auf regionalen bzw. überregionalen Messen und Ausstellungen ist es möglich, Kontakte zu knüpfen und persönlich mit den Kunden oder Geschäftspartnern zu interagieren. Um möglichst viel Aufmerksamkeit zu bekommen, sollten Sie einen auffälligen Stand aufbauen und die Besucher beispielsweise mithilfe eines großen Banners zum Stand locken.

### Aktionstage, Rabattaktionen und Sponsoring

Durch einen Tag der offenen Tür, eine Jubiläumsaktion und andere Aktionstage können Sie viel Aufmerksamkeit erzeugen. An solchen Tagen können Interessenten das Unternehmen kennenlernen und sich die Produkte ansehen. Sinnvoll ist es, die Aktionstage mit Rabattaktionen zu verbinden. Es ist je nach Bedarf möglich, Rabatte für einzelne Produkte oder das ganze Sortiment anzubieten. Eine weitere Möglichkeit, den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu erhöhen, ist das [Sponsoring](#). Sie können zum Beispiel Sportspiele oder Konzerte sponsern.

## 3 Tipps für ein erfolgreiches Offline Marketing

Damit die Offline Marketingmaßnahmen den gewünschten Effekt haben, ist es ratsam, folgende Tipps zu beachten:

- Zunächst sollten Sie sich intensiv mit der jeweiligen Zielgruppe befassen und herausfinden, wie diese tickt. Die Werbemittel und Werbebotschaften sollten Sie anschließend auf diese Zielgruppe zuschneiden.
- Es ist wichtig, sich von der Konkurrenz abzuheben und aus der Masse herauszustechen. Daher sollten Sie kreativ sein und sich originelle Maßnahmen überlegen.
- Die Qualität ist ebenfalls entscheidend. Möchten Sie beispielsweise Flyer bedrucken, sollten Sie auf einen hochwertigen Druck achten.