Marketing 1×1 für Coworking Spaces

Helena Will

Bevor dein Space sichtbar wird, muss klar sein, für wen er sichtbar werden soll.

Helena Will

Teamlead Marketing

Beehive Coworking

Kurz zu mir

Marketing für sechs Coworking Spaces

Seit Februar 2023 bei Beehive

- 3-köpfiges Marketingteam (Marketing Managerin und Grafikerin)
- Aufgaben: Marketing Themen, Partnerschaften, Kooperationen und Markenentwicklung
- Für alle Maßnahmen rund um unsere sechs Spaces in Deutschland

Hintergrund

- Ausbildung im Bereich Gestaltung und Marketing
- Abgeschlossenes Studium in Medienkommunikation im Schwerpunkt Journalismus und PR
- PR-Volontariat
- Mehrjährige Agenturerfahrung in PR, Social Media und Events

Die Marketingüberforderung

Womit fange ich eigentlich an?

Marketing-Tools

Klassische Maßnahmen

- **Pressearbeit**
- Printwerbung
- Events
- **Merchandise**
- Sponsoring
- **Partnerschaften /Kooperationen**

Social Media

- **LinkedIn**
- Netzwerk-Plattformen
- Foren (bspw. Reddit)
- Meta (Instagram, Facebook, WhatsApp)

Online Marketing

- Analyse-(Tools)
- **Eigene Kanäle (Webseite)**
- **Google Unternehmensprofil (Rezensionen)**
- Newsletter
- SEO, SEA
- CRM (Customer-Relationship-Management)

Klarheit von Kanälen

Vor dem Maßnahmen-

Start muss das Ziel stehen

4 Fragen

- Was soll Marketing konkret erreichen?
- Welches Angebot steht im Fokus?
- Wen möchte ich damit erreichen?
- Warum sollte diese Person in meinen Space kommen?

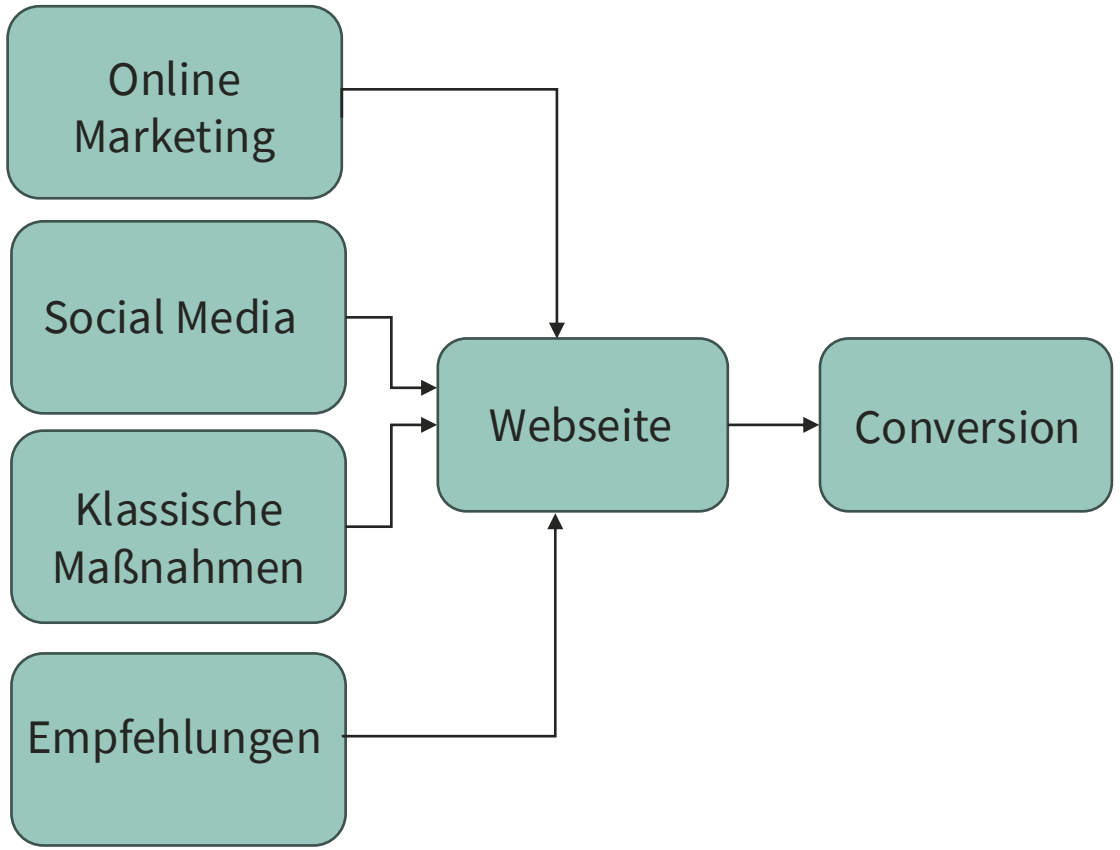
Ein Kanal ist erst sinnvoll, wenn diese Fragen gestellt und beantwortet werden.

Aus einem Fragezeichen

...

... wird ein konkreter Plan

Die Webseite ist die Marketingzentrale



Webseite ist das A&O

- Endhaltestelle für alle Besucher und wichtigster Entscheidungskanal
- Muss nicht aufwendig sein, aber sollte die wichtigsten Fragen beantworten

1. Wo befindet sich der Space?
2. Welches Angebot passt zu der Anfrage?
3. Was kostet es und was ist enthalten?
4. Wie sehen Räume und Arbeitsplätze aus?
5. Wie kann Kontakt aufgenommen werden?

Tipp: Testet eure Webseite aus der Kundenbrille (immer wieder)

Das Fundament steht

Und dann?

Jeder Kanal hat eine andere Aufgabe

Situation der Zielgruppe	Aufgabe	Passender Kanal
Kunde sucht bereits nach einem Arbeitsplatz oder Raum	Gefunden werden	Google Suche, Google Unternehmensprofil, SEO, Listening
Kunde kennt deinen Space noch nicht	Bekanntheit aufbauen	Social Media, Events, lokale Presse, Kooperationen
Kunde vergleicht mehrere Angebote	Vertrauen schaffen	Bewertungen, Fotos, Social Media, PR
Kunde kennt oder nutzt dein Angebot bereits	Erneut aktivieren	Newsletter, CRM, persönliche Ansprache, Merchandise

Was du morgen ausprobieren kannst

Checkliste

Prüfe Maßnahmen unter folgenden Punkten

1. Kenne ich meine Zielgruppe und die aktuelle Situation?
2. Liegt ein konkretes Marketingziel vor?
3. Ist mein Google Unternehmensprofil aktualisiert?
4. Beantwortet meine Webseite alle wichtigen Fragen?
5. Weiß ich, woher meine Kunden/Nachrichten kommen?

Erst dann wird eine Maßnahme zum gewünschten Ziel führen.

Merke: Bevor dein Space sichtbar wird, muss klar sein, für wen er sichtbar werden soll. Daraus bilden sich auch deine Maßnahmen und Kanäle.

DANKE FÜR EURE AUFMERK-SAMKEIT

LinkedIn Profil

Helena Will
Teamlead Marketing

beehive GmbH
Steinstraße 7
20095 Hamburg