

Direkt Marketing

Die Kunst von un kreativem Direkt-Marketing

Eine Anleitung, wie Sie Kreativität und Innovationskraft in Ihrem Direkt-Marketing-Team erfolgreich unterbinden

Wenn man Ihnen eine Kampagnen-Idee präsentiert, sagen Sie zuerst was daran nicht funktioniert und reden Sie möglichst lang und detailliert über die Fehler!

Dies ist eine hervorragende Methode, um den Teamgeist zu zermürben, Menschen zu verletzen und Kreative in eine passive Trotzhaltung zu drängen. Hier bieten sich für Teammitglieder zwei alternative Denkstrategien an: Erstens, wenn in Ihnen eine Kritik auftaucht, sprechen Sie sie vorerst nicht aus, sondern fragen Sie sich „Wie kann ich die Idee verbessern, was muss ich tun, damit sie doch funktioniert?“. Die gefundene Lösung geben Sie ans Team zurück! Zweitens: Wenn eine kritische Anmerkung in der Ideenphase unumgänglich scheint, sagen Sie zuerst zwei Aspekte, was Sie an der Idee gut finden. Dass die darauffolgende Kritik besser angenommen werden kann, versteht sich wohl von selbst.

Halten Sie an Routinen fest und hinterfragen Sie niemals traditionelle Direkt-Marketing-Regeln.

Diese weitverbreitete Haltung ist äußerst effektiv, um wirklich neue und innovative Ideen sofort im Keim zu ersticken. Hier hilft es, zwei Eigenschaften zu fördern: Mut und Neugierde! Haben Sie heute beispielsweise schon etwas ausprobiert, was Sie noch nie zuvor getan haben? Betreten Sie Neuland und fragen Sie sich, welche bestehenden Regeln Sie brechen könnten: Im Direkt-Marketing oder vielleicht auch privat! Denn aus heiligen Kühen, die man schlachtet, werden großartige Steaks!

Suchen Sie für sich alleine nach genialen Ideen und kämpfen Sie anschließend gegen all die mittelmäßigen Einfälle der anderen an!

Hier haben Sie eines der wunderbarsten Rezepte für garantierten Frust und anhaltenden Kleinkrieg zwischen Kreativen. Auf dem Weg zu effektivem Teamwork sollten Sie zwei einfache Regeln ins Spiel bringen: Erstens, verschaffen Sie Kreativen genug Zeit und Raum, um sich im Team an Ideen-Konzepten auszutoben. Der Effekt: Mehr Ideen-Output und damit bedeutend höhere Chancen auf eine wirklich geniale Direkt-Marketing-Idee! Zweitens, schaffen Sie ein gutes Teamklima, indem Sie die Ideenfindungsphase strikt von der Bewertungsphase trennen! Im ersten Schritt schaffen Sie Raum für Kreativität ohne frühzeitige Kritik und erst im zweiten Schritt werden die gefundenen Ideen bewertet und weiterentwickelt!

Sorgen Sie in Meetings für unklare Informationen und arbeiten Sie gemeinsam ohne Zielsetzung an der Lösung!

Für alle die endlose Sitzungen lieben ein idealer Weg, um sich im kreativen Nirwana zu verlieren. Das Ergebnis: Blanke Nerven! Zwei klare Regeln schaffen Abhilfe: Erstens, nehmen Sie sich die Zeit und bereiten Sie das Briefing für das bevorstehende Kreativmeeting auf. Definieren Sie die strategische Ausrichtung und ein kurzes und verständliches Ziel! Denn wer die richtigen Fragen stellt, hat bereits 50% seines Zieles erreicht! Zweitens, bringen Sie Ihre prägnante Zielformulierung in Form einer Frage ins Meeting ein und notieren Sie sie gut sichtbar für alle Teilnehmer. Solche Zielformulierungen sind beispielsweise Fragen wie: Wie können wir erreichen, dass ..., Was brauchen wir, um ..., usw..