

Marketingplan: Kampagnen- und Aktionsplan

Tragen Sie die Planung Ihrer Marketing Kampagnen und Aktionen in die Liste ein. Definieren Sie für jede Aktion die Kosten und die erwarteten Ergebnisse. Gleichen Sie diese dann mit Ihrer Zielsetzung ab, um zu ermitteln, ob die Aktionen erfolgreich oder optimiert werden sollten.

Kampagne	Aktionen	Produkte	Zielkunden	Start	Ende	Kosten	Erwartete Ergebnisse		Mitarbeiter
							Leads	Umsatz (€)	
<i>Kampagne 1</i>									
	Aktion 1	Produkt 1	Persona 1	01.02.20	01.04.2020.	200 Euro	100	1.000	Marketing-Leiter
	Aktion 2	Produkt 2	Persona 2						
	Aktion 3	Produkt 3	Persona 3						
<i>Kampagne 2</i>									
<i>Kampagne 3</i>									
<i>Kampagne 4</i>									
Kosten und erwartete Ergebnisse über alle Kampagnen und Aktionen						- €	0	###	