

# Marketing und Chancengleichheit

## Marketing & Chancengleichheit

### Wie ermöglicht das System faire Marketingchancen für Unternehmen?

Viele kleine und mittlere Unternehmen stehen vor der Herausforderung, mit großen Marketingbudgets zu konkurrieren.

Das System schafft hier neue Möglichkeiten, indem es eine gemeinsame Struktur bereitstellt.

Über standardisierte Mechanismen können Unternehmen Kunden erreichen, ohne selbst große Werbekosten tragen zu müssen.

Dabei steht nicht klassische Werbung im Mittelpunkt, sondern konkrete Vorteile für den Kunden.

Durch die Nutzung entsteht automatisch Aufmerksamkeit und **Kundenbindung**. So wird Marketing nicht nur einfacher, sondern auch effizienter.

Unternehmen erhalten dadurch eine echte Chance, sich im Wettbewerb zu behaupten.

### Praxisbeispiel

Ein kleines Unternehmen beteiligt sich am System und nutzt die vorhandene Struktur.

- 👉 Es stellt seinen Kunden **Cashback** zur Verfügung
- 👉 Kunden erhalten einen direkten Vorteil beim Einkauf
- 👉 Das Unternehmen wird attraktiver für neue Kunden
- 👉 Ergebnis:
  - mehr Sichtbarkeit
  - stärkere **Kundenbindung**
  - Wettbewerbsvorteil gegenüber größeren Anbietern
- 👉 ohne eigenes großes Marketingbudget

### Erläuterungen

- Marketing erfolgt über echte Vorteile statt Werbung
- gleiche Voraussetzungen für kleine und große Unternehmen
- zentrale Bereitstellung von Rabattwerten
- geringere Einstiegshürden
- Kunden entscheiden aktiv durch Nutzung
- Marketing wird Teil des Alltagsgeschäfts
- steigende Nutzung führt zu mehr **Wertschöpfung**

### Vertiefung (Academy-Struktur)

#### 👉 14-GDK-03-01 · Marketingmechanik im System

Vermerk: Unterschied zwischen klassischer Werbung und nutzenbasiertem Marketing

#### 👉 14-GDK-03-02 · Cashback als Marketinginstrument

Vermerk: Wirkung von **Cashback** auf Kundengewinnung und **Kundenbindung**

# Marketing und Chancengleichheit

## 👉 14-GDK-03-03 · Chancengleichheit im Wettbewerb

Vermerk: gleiche Voraussetzungen für kleine und große Unternehmen

## 👉 14-GDK-03-04 · Kostenstruktur & Effizienz

Vermerk: Vergleich zu klassischen Marketingkosten und Wirkung im Alltag

### GHB Academy – Querverweise

#### 👉 14-GDK-02 · Regionale Kaufkraft und Wirtschaftskreislauf

#### 👉 14-GDK-04 · Nutzung & Kreislauf im System

#### 👉 14-GDK-05 · Verbreitung & Nutzung (Cashback-App)

#### 👉 14-GDK-06 · Nutzung durch Kunden

#### 👉 18-MK-03 · Onboarding von Unternehmen

#### 👉 12-FE-03 · Rolle der Unternehmen

### Das könnte Sie interessieren

Wie lassen sich **Cashback** und Rabattwerte gezielt im eigenen Unternehmen einsetzen?

Welche Kosten entstehen, tatsächlich im Vergleich zu klassischem Marketing?

Und wie schnell lassen sich erste Ergebnisse im Alltag erkennen?

👉 Diese und weitere Fragen beantworten wir Ihnen gerne persönlich.

Jetzt Informationen anfordern (Kontaktformular)

### Haftungsausschluss

Diese Informationen dienen ausschließlich der allgemeinen Orientierung und stellen keine Beratung dar.