

Promotion

 franchiseone.de/glossar/promotion/

Um den Verkauf zu fördern, nutzt man im Marketingbereich die **Promotion**. Diese Art von Werbung wird immer dann durchgeführt, um die Marktstrategie einer bestimmten Dienstleistung bzw. eines bestimmten Artikels zu begünstigen. Des Weiteren soll die Promotion, die über einen bestimmten Zeitraum läuft, Kaufanreize schaffen und das Produkt im Käufergedächtnis aktualisieren.

Es gibt drei große Promotion-Arten in der Werbebranche, die miteinander in Beziehung gesetzt werden: die Above the Line Promotion, die Below the Line Promotion und die Through the Line Promotion.

Das Ziel der „Above-the-Line-Promotion“ ist es, eine breite Masse an Käufern (großes Publikum) anzusprechen. Above-the-Line schafft zudem auch Markenidentitäten und das öffentliche Bewusstsein wird ebenfalls angesprochen, ohne dass eine direkte Reaktion erwartet wird. Hierbei soll der Käufer erst einmal erfahren, dass es dieses Produkt existiert und für was er es benötigt.

Die „Below-the-Line-Promotion“ spricht gezielt Einzelpersonen an und richtet sich nach deren Bedürfnissen bzw. Wünschen. Durch Promoter soll die Marktbotschaft dem Kunden deutlich gemacht werden. Ziel dieser Promotion ist es, den Kauf des Produkts zu fördern.

Die „Through-the-Line-Promotion“ kombiniert die beiden oben genannten Promotion-Arten. Auf diese Weise wird auf das Produkt aufmerksam gemacht und soll gleichzeitig zum Kauf anregen. Ein Werbeplakat mit aufgedrucktem QR-Code, wäre hierfür das perfekte Beispiel. Dieses informiert die breite Masse über das Produkt und Interessierte können sich über den Code detaillierte Produktinformationen einholen.

[noch mehr zu Promotion auf FranchiseCheck](#)