BLOG

DIE FÜNF STUFEN DES MARKETINGS – IN GENAU DIESER REIHENFOLGE

21. Mai 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

> **Kurz gesagt:** Funktionierendes Marketing folgt fünf Stufen in fester Reihenfolge – Leitbild, Marke, Marketingstrategie, Werbung, Vertrieb; wer direkt bei der Werbung einsteigt, kann ihre Wirkung nicht beurteilen.

Jedes funktionierende Marketing hat fünf Stufen. Nicht sollte – muss. Und die Reihenfolge ist nicht verhandelbar:

1. **Das Unternehmensleitbild.** Warum machen wir, was wir tun – und was machen wir überhaupt? Ohne Leitbild dümpelst Du im Mittelmaß.
2. **Die Marke.** Was sollen die Kunden über uns fühlen? Marke ist eine Emotion, kein Logo.
3. **Die Marketingstrategie.** Der Plan, wie Dein Wunschkunde zu Deiner Marke findet.
4. **Die Werbung.** Auf welchen Kanälen verteilen wir konkret unsere Botschaft?
5. **Der Vertrieb.** Wie tüten wir den Deal ein?

Der teuerste Fehler: Die meisten Unternehmer steigen direkt bei Stufe vier ein. Sie buchen Werbung, ohne zu wissen, wer der Zielkunde ist – und können deshalb nicht einmal beurteilen, ob eine Werbemaßnahme gut ist. Denn Werbung ist nur dann gut, wenn sie nützt: wenn sie die Strategie erfüllt, auf die Marke einzahlt und das Leitbild lebendig macht.

Ein Beispiel: Du betreibst eine Eisdiele und willst einen Flyer machen, der Jugendliche und Rentner gleichzeitig anspricht. Das geht nicht. Die Rentner gehen Eis essen, um sich den Vormittag zu vertreiben und weil es an die Jugend erinnert; die Jugendlichen, weil sie ihre Freundinnen ausführen. Unterschiedliche Wünsche, unterschiedliche Ansprache, unterschiedliche Orte – den einen Flyer verteilst Du im Seniorenwohnheim, den anderen vor der Schule. Für wen Du ihn machst, kannst Du aber nur entscheiden, wenn Du oben angefangen hast und Dich heruntergearbeitet hast.

Wer die Reihenfolge nicht einhält, gießt mit der Gießkanne über das ganze Beet und hofft auf Zufallstreffer. Es gilt: System schlägt Intensität. Mehr Budget in ein fehlendes System zu kippen, lässt es nur schneller versickern.

Fünf Stufen, eine Reihenfolge: Wer unten bei der Werbung anfängt, bezahlt dafür, dass sie ins Leere läuft.

> Wie die fünf Stufen im Einzelnen aussehen und wo Du ansetzt, hörst Du in **Folge 20** von Chefsache Krise: „Marketing ist nicht Werbung – und dieser Irrtum kostet dich Geld (Marketing Teil 1)" – Jetzt anhören.

Olaf Rosenbaum berät Inhaber und geschäftsführende Gesellschafter im Mittelstand, wenn Gewinn, Liquidität oder Steuerbarkeit kippen. Steuerberater seit 2002, über 600 Beratungen, Kiel. Mehr über mich · LinkedIn