

Survival-Kit für Profis

Es vergeht kaum ein Tag in der Arbeit von Kreativen, an dem nicht eine ungewöhnliche Frage auftaucht. Sei es rechtlicher oder fachlicher Natur. Da denkt man, vieles zu wissen und aus Erfahrungswerten schöpfen zu können, und dann das.

Zugegeben, manche Themen sind eher trocken und kreative Menschen schieben sie gerne auf die lange Bank. Einiges ist jedenfalls schnell erklärt. Die Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation hat wichtige Informationen parat, die Mitgliedsbetriebe kostenfrei abrufen können. Zugegeben, einige sind spannender als andere, aber alles eine Frage der Notwendigkeit. Hier ist die Erste Hilfe für alte Hasen im Geschäft.

Rechtliches

Bietergemeinschaft: Gemeinsam sind wir stark!

Große Aufträge mit Ausschreibungen an Land ziehen, das geht mit Bietergemeinschaften. Hier gibt es eine Übersicht, wie Kreativbetriebe am großen Kuchen mitnaschen können.

Bunt, lustig & Partner?

Wir sind kreativ, unser Name auch. Wie einfallsreich darf ein Firmenname gestaltet sein? Was geht und was nicht?

Irreführende Werbung

Wie weit darf der Kunde durch Werbung beeinflusst werden bzw. dürfen Angaben „unwahr“ sein bzw. teilweise weggelassen werden? Achtung, es kann teuer werden.

Praxistipps für Allgemeine Geschäftsbedingungen (AGB)

Abgekupfert sind sie schnell, die AGB. Von dort ein Absatz kopiert, der gut klingt, von da ein Punkt übernommen, der Sinn macht … Aber im Fall des Falles kann es zwischen zwei Geschäftspartnern im Getriebe knirschen. In diesem Beitrag sind umfassende Tipps für typische Probleme bei der Verwendung angeführt. Gehen Sie lieber auf Nummer sicher!

Beendigung von Dienstverhältnissen

Ein heißes Eisen ist die Kündigung von Mitarbeitern, aber manchmal muss es sein. Als Dienstgeber gilt es einige wesentliche Punkte zu beachten, um unangenehme und oftmals nicht notwendige Mehrkosten für das Unternehmen zu vermeiden.

Schleichwerbung erlaubt?
„Gefälligkeitsartikel“ in Printmedien müssen nicht als Werbung gekennzeichnet werden, das ergab ein Urteil des Obersten Gerichtshofes.

Steuer

Liquiditätsplanung
Mehr über die Mutter aller Planungen, die das Ziel hat, heute schon zu wissen, dass ich morgen das Geld habe, das ich übermorgen brauche … Je genauer aktuelle Zahlen aufbereitet sind und je detaillierter ein Blick in die Zukunft geworfen wird, desto sauberer wird die Planung.

Adelheid, es ist so weit! Ich brauche (mehr) Personal
So geht’s. Ein Leitfaden für die korrekte Mitarbeitereinstellung. Vom Jobinserat über die Lohnverrechnung bis hin zu Förderungen.

Gesellschaft mit beschränkter Haftung: ein Märchen?
Wer haftet wofür in einer GmbH? Und wann zahlt sich die Gründung überhaupt aus? Eine Frage, die sich oft schon sehr rasch stellt.

Lebenslanges Lernen. Wer zahlt’s?
Wie so oft im Leben kommt es auch bei der Fort- und Weiterbildung darauf an, wer etwas lernen möchte und vor allem was. Wann ist es privat und wann kann man die Maßnahme absetzen?

Spende oder Sponsoring?
Wir haben zahlreiche Beispiele zusammengefasst, die veranschaulichen, was wohin gehört und welche steuerlichen Aspekte zu beachten sind. Ob der Aufkleber „Sponsored by Daddy“ am ersten Auto des Jungführerscheinbesitzers durchgeht, lesen Sie hier.

Hilfe, mein Kunde zahlt nicht!
Die Nerven sind wie Drahtseile gespannt: Ein Kunde bezahlt seine Rechnungen zu spät oder gar nicht. Drei goldene Regeln für einen verbesserten Geldfluss und ruhigere Nächte.

Tipps, Tools & Praxis

Telefonakquise. So geht es leichter!
Die Neukundengewinnung ist ein Dauerbrenner. Die Chance, per Telefon einen Termin oder ein persönliches Gespräch mit potenziellen Kunden zu erhalten, ist acht- bis zehnmal höher als per E-Mail oder Brief. Also, ab ins kalte Wasser.

Kommunikation, die bewegt
Es ist der Traum vieler Unternehmen – keine Kunden, sondern Fans zu haben. Fans, die dem Unternehmen unerschütterlich die Treue halten und vertrauen. Oder können Sie sich vorstellen, dass ein Rapid-Fan zu Austria wechselt, nur weil dort die Eintrittskarten billiger sind?

Positionierung? Wozu?
Wodurch unterscheiden Sie sich von Ihren Mitbewerbern? Viele Unternehmen haben darauf keine Antwort. Aber: Für jedes Produkt und jede Dienstleistung gibt es eine Fülle von Anbietern. Aus der Sicht der Kunden sind diese – bei mangelnder Positionierung – völlig austauschbar. Und wodurch vergleicht man in diesem Fall die Leistungen? Genau! Durch den Preis.

Beratungsgespräche online führen
Für viele international aufgestellte Unternehmen sind sie zur internen Abstimmung längst Alltag. Dennoch fordert es dieser Tage einiges an Veränderungswillen bei Auftragnehmern und Kunden der Werbebranche. Die Rede ist von Beratungsgesprächen und Kundenmeetings via Videotelefonie und Onlinekonferenzdiensten.

Kreativpartner: So suchen Auftraggeber
Kunden wollen an erster Stelle Zuverlässigkeit und Genauigkeit, Kreative rücken sich mit einer Website, die alle Stückerl spielt, ins Licht der Aufmerksamkeit. Fakt ist: Die Vorstellungen von Kunde und Kreativagentur weichen voneinander ab, wenn es darum geht, was die einen suchen und die anderen in Bezug auf ihre Leistungen bieten. Die Natur der Sache?

Service Fachgruppe Werbung

Die WKNÖ Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation ist die offizielle Interessenvertretung von Unternehmen in der Kommunikations-, Werbe- und Marktforschungsbranche. Wir bieten vielfältige Leistungen für unsere Mitglieder an. Ein schneller Zugriff auf Informationen ist das Prinzip, praxisorientierte Unterstützung das Ziel.

Eine Übersicht der Leistungen

Gruppenhaftpflichtversicherung um 22,20 Euro

Cyberversicherung um 22,20 Euro

Projektkalkulator
www.projektkalkulator.at
Ein hilfreiches Tool, um in wenigen Schritten ein Projekt zu kalkulieren.

Ansprechpartner

Fachgruppen- Büro

Fachgruppen-Ausschuss

Bezirksvertrauenspersonen

Vernetzung

Die Fachgruppe Werbung und Marktkommunikation bietet zahlreiche Möglichkeiten der Vernetzung. Derzeit findet der Großteil online statt, physische Treffen in Form von regionalen Stammtischen stehen voraussichtlich wieder ab Herbst am Plan. **Details zu den Terminen.**

Online Stammtisch: neue Inputs im Angebot!

Coffee CHAT: Sie haben Fragen? Die virtuellen Öffnungszeiten des Fachgruppenbüros, frei nach dem Motto: BYOC – Bring Your Own Coffee!

Experten TALK: Wir laden Profis der Branche ein, mit einem kleinen interessierten Kreis von Kreativbetrieben eine Stunde lang und exklusiv die Fragen zu erörtern, die Sie schon immer einmal solchen Persönlichkeiten stellen wollten.

Foto: iStock.com/Altayb