

Marketing und Motorsport, was bringt mir das?

Beitrag von „Albert Motorsport“ vom 31. März 2023, 01:42

Liebe Alle, aus einem Thread in Facebook motiviert, schreibe ich uns

hier ein paar Gedanken zum Thema: "Marketing und Motorsport" auf:

edrigstem Niveau Motorsport betreibe treibt mich auf? Ein paar Aufkleber auf dem Auto können es ja nicht. Also Hobby von Industriellen? Es wird mir auch noch keiner so richtig erklären. Ich bin ja mal Serien, aber nur als Beispiel. Abbelen mit seinem VLN (heißt heute anders) beklebt mit Frikadellen von dem Schrott mehr, ob der Inhaber ein Reichtum das steuerlich geltend zu machen ist, wage ich zu äußern. Also ich wüsste es wirklich gerne. By the way

Ich weiß, die Hälfte meiner Werbung ist hinausgeworfenes Geld.

Ich weiß nur nicht, welche Hälfte. (Henry Ford *1863 †1947)

Mit diesem Satz im Hinterkopf habe ich vor vielen Jahren für meine Unternehmen entschieden, den üblichen

Pfad der Kundengewinnung

und des Marketings in den Printmedien zu verlassen und direkt in die

Sphäre unserer künftigen Kundschaft, der Porschefahrer und Porsche Enthusiasten, einzutauchen.

Womit?

Mit Motorsport, denn wir heißen Albert Motorsport und wo Motorsport

drauf steht ... Ihr wisst schon ...

- **Motorsport schafft Emotionen und Begeisterung.**
- **Motorsport euphorisiert weltweit viele Millionen Menschen.**
- **Motorsport macht weder Halt vor Religionen, noch vor Kulturen.**
- **Motorsport ist ehrlich, denn dieser Sport trennt, für alle sofort erkennbar,**
- **Motorsport trennt die Spreu vom Weizen. " Wer Mist baut, fällt negativ auf und wer gut ist, positiv"!**

Und wessen Technik hält, dem vertraut man, denn so wird der Nachweis erbracht sich

zumindest technisch gegen seine Mitbewerber durchgesetzt zu haben, auch wenn fahrtechnisch nicht immer klappt.

Und das gilt in gleichem Maße für die gesamte Teamleistung des Unternehmens.

Wenn Motorsport das nachweist, was unsere jahrzehntelange internationale Erfahrung deutlich zeigt, bei wem kaufen dann die angesprochenen Kunden?

Die Antwort darauf ist doch ganz einfach, oder?

Gerade in wachsenden Märkten erreichen wir mit unserem kleinen Betrieb über die Motorsportenthusiasten als Multiplikatoren und Meinungsführer, einen großen, potenziellen, internationalen Kundenkreis und zwar den der Porschefahrer/Innen.

Unsere Devise lautet: "Spitzenqualität zu marktgerechten Preisen"!

Ein einziger Motorsport Event schafft viele tausend Bilder, Berichte und Erinnerungen, die über Jahrzehnte eine hohe Präsenz im weltweiten Markt für Porsche Enthusiasten haben. Wir verkaufen heute über den gesamten Globus unsere Artikel und speziellen Bauteile.

Wer heute [ALBERT MOTORSPORT](https://albertweb.de) bei Google eingibt, wird mit Infos auf, Stand heute, knapp 10 Millionen Seiten beglückt.

Kein Printmedium kann das leisten und schafft eine solche internationale Präsenz über so viele Jahre. Und genau davon leben wir auf Dauer!

Wer sich allein die Rennsport-Geschichte des Hauses Porsche anschaut, der weiß wovon ich spreche.

Heute noch werden regelmäßig die Fahrzeuge der vergangenen Jahrzehnte aus dem Porsche Museum geholt und einer breiten Öffentlichkeit mit stetigem Erfolg zur Schau

gestellt. Eine nachhaltige positive Dokumentation des Erfolges und der dauerhaften Leistungsfähigkeit

Die immer wiederkehrende Frage nach der Finanzierbarkeit des Themas:

Motorsport, gerade mit hochkarätigen Porschefahrzeugen wie wir das tun, ist irrsinnig teuer und von "normalen" Privatleuten kaum bzw. kaum noch zu stemmen.

Setzt man den Motorsport als Marketinginstrument fürs eigene Unternehmen ein, und nutzt die Fahrzeuge für den Einsatz und generiert dadurch neue Verkäufe, aus deren Margen man den Sport dann wieder finanziert, dann ist das eine durchaus rentable Angelegenheit ... zumindest ist das bei uns seit fast 5 Jahrzehnten so.

Die Investition ins Rennfahrzeug bleibt, mal abgesehen vom Verschleiß und vom Materialeinsatz bei Porschefahrzeugen, nahezu 1:1 erhalten, wenn die Autos nicht bei Kollisionen komplett zu Schrott gehen.

Unsere Fahrzeuge werden nach einer Zeit von 2 - 5 Jahren in perfektem Zustand wieder verkauft und vom Erlös und dem neuen Werbe-Budget für die Saison, werden dann wieder neuere Fahrzeuge gekauft und wieder genau so eingesetzt.

Schlussendlich ist es ein Kreislauf mit hochkarätigen, im Markt positiv wahrgenommenen, "**fahrbaren Visitenkarten**".

Die Wahrnehmung dieser "fahrbaren Visitenkarten" durch unsere Kunden setzen die Erfolgsparameter für die Kundenakquise im Markt.

Billiger unbrauchbarer Schrott und Mängel schrecken Kunden ab.

Perfekte Technik, in Einheit mit sauberer Optik schafft positive Anreize und ein gesteigertes Interesse bei unseren künftigen Kunden.

Daher ist und bleibt der Motorsport für unser Unternehmen, ein unabdingbares Mittel zum Zweck der positiven Kundenakquise.

Bei Rückfragen antworte ich sehr gern.

Liebe Grüße

Jürgen Albert

Kfz.-Meister