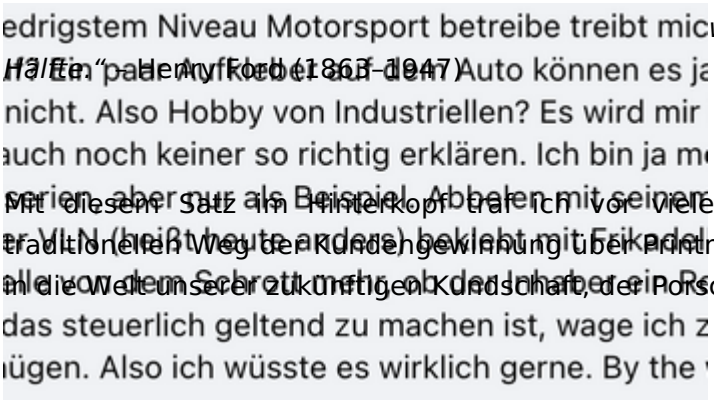
Marketing und Motorsport, was bringt mir das?

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

Betreff: Gedanken zum Thema „Marketing und Motorsport“

Liebe Alle,

aus einem Facebook-Thread motiviert, möchte ich meine Gedanken zum Thema **"Marketing und Motorsport"** mit euch teilen:



worfenes Geld. Ich weiß nur nicht, welche Hälfte.“ – Henry Ford (1863–1947)

Mit diesem Satz im Hinterkopf traf ich vor vielen Jahren für uns die Entscheidung, den traditionellen Weg der Kundengewinnung über Printmedien zu verlassen und stattdessen direkt in die Welt unserer zukünftigen Kundschaft, der Porschefahrer und -enthusiasten, einzutauchen.

Wie?
Mit Motorsport!

Wir sind Albert Motorsport, und wo Motorsport draufsteht, weiß jeder, was gemeint ist.

Motorsport erzeugt Emotionen und Begeisterung. Millionen Menschen weltweit lassen sich davon inspirieren. Er kennt keine kulturellen oder religiösen Grenzen. Motorsport ist ehrlich: Wer leistet, wird positiv wahrgenommen; wer Fehler macht, fällt negativ auf.

Die Technik muss halten, nur wenn sie zuverlässig ist, wächst das Vertrauen. Motorsport beweist, dass man sich technisch durchgesetzt hat, auch wenn fahrerisch nicht alles perfekt läuft. Dasselbe gilt für unser gesamtes Team.

Welche Vorteile ergeben sich daraus für unsere Kunden?

Gerade in wachsenden Märkten erreichen wir als kleines Unternehmen durch Motorsport-Enthusiasten als Multiplikatoren und Meinungsführer einen großen, internationalen Kundenkreis – speziell unter Porschefahrern und -fahrerninnen.

Unsere Devise lautet: **"Spitzenqualität zu marktgerechten Preisen!“**

Ein einziger Motorsport-Event liefert tausende Bilder, Berichte und Erinnerungen, die über Jahrzehnte hinweg eine hohe Präsenz im weltweiten Porsche-Enthusiasten-Markt sichern. Heute verkaufen wir unsere Produkte und Spezialteile rund um den Globus.

Wer "Albert Motorsport" bei Google eingibt, erhält aktuell fast 10 Millionen Treffer. Kein Printmedium kann über so viele Jahre eine derartige internationale Präsenz bieten, und genau davon profitieren wir langfristig.

Die Rennsport-Geschichte von Porsche spricht für sich. Fahrzeuge aus dem Porsche Museum werden regelmäßig einer breiten Öffentlichkeit präsentiert, eine nachhaltige Dokumentation von Erfolg und Leistungsfähigkeit.

Zur wichtigen Frage der Finanzierbarkeit:

Motorsport mit hochkarätigen Porsche-Fahrzeugen ist teuer und für "normale" Privatpersonen schwer finanzierbar. Wird Motorsport jedoch als Marketinginstrument genutzt, lassen sich die Einsätze durch Margen aus Verkäufen finanzieren, so wie wir es seit fast fünf Jahrzehnten praktizieren.

Abgesehen von Verschleiß und Materialeinsatz bleibt der Wert eines Rennfahrzeugs nahezu erhalten, sofern es nicht bei Unfällen zerstört wird. Nach 2–5 Jahren verkaufen wir die Fahrzeuge in perfektem Zustand. Der Erlös plus das neue Werbebudget ermöglicht den Kauf neuer Fahrzeuge für die nächste Saison, ein Kreislauf hochwertiger, im Markt positiv wahrgenommener "fahrbarer Visitenkarten".

Die Wahrnehmung dieser Fahrzeuge durch unsere Kunden ist der Schlüssel zur erfolgreichen Kundengewinnung. Billige, minderwertige Produkte schrecken ab, perfekte Technik in Kombination mit gepflegtem Design weckt Interesse und schafft Vertrauen.

Daher bleibt Motorsport für Albert Motorsport ein unverzichtbares Mittel, um positiv neue Kunden zu gewinnen.

Bei Rückfragen stehe ich jederzeit gerne zur Verfügung.