

Prakti-kann-ten-Test

Der KAHLSDORF + PARTNER Eignungstest für Werbekaufleute, Mediengestalter und die, die es werden wollen.

Name des Bewerbers:

Datum der Bewerbung:

KAHLSDORF + PARTNER Hirschkamp 14 22846 Norderstedt

Tel.: +49 (0)40- 5 22 30 88 Fax: +49 (0)40- 5 22 77 11



- 2 - Ein paar aufmunternde Worte.

Wir freuen uns, dass Du Dich entschieden hast, eine Ausbildung bei uns zu machen.
Damit Du Dir einen Eindruck machen kannst, was Dich erwartet, und um uns Aufschluss darüber zu geben, ob wir die gleiche Sprache sprechen, haben wir einige Aufgaben zusammengestellt.

Spaß sollte der zukünftige Job schon machen, oder? Deshalb solltest Du keine Angst und keine Scheu vor dem Test haben, denn hier gibt es im Gegensatz zur Schule kein richtig oder falsch.

Also, dann zeige uns mal, was in Dir steckt, dass Du der Richtige für uns bist, und schicke den ausgefüllten Test mit Deinen Bewerbungsunterlagen an uns zurück.

Viel Spaß dabei wünscht Dir

Dein potentieller Ausbilder

Jens Kahlsdorf





- 3 - Unser aller wichtigster Kunde: Oma

Finde einen oder mehrere Slogans für Deine Großmutter





- 4 - Oma's Funkspot

Unser Special-Interest-Kunde möchte einen 20sekündigen Funkspot für Oma, der so richtig überzeugt. Es liegt an Dir. (Unser Kunde produziert z.B. Haftcreme für die dritten Zähne).





- 5 - Oma's Anzeige

Entwickele eine Zeitungsanzeige für Oma mit den Dir zur Verfügung stehenden Mitteln, die Deiner Meinung nach richtig grooved. (Oma kann z.B. auf Enkel aufpassen).





- 6 - Oma's TV-Spot

Creiere ein Storyboard für einen 40sekündigen TV-Spot, der neues frisches Leben in die Werbewelt bringt. (Oma kann z.B. im Urlaub Blumen gießen).





- 7 - Oma's Webpage

Schreibe ein Konzept, wie Oma sich im Internet auf Ihrer Homepage wirkungsvoll präsentiert.





- 8 - Oma's Onlinemarketing

Oma möchte auf ihre Website durch Bannerwerbung aufmerksam machen. Sie hat sich folgende Domains hierfür ausgesucht: www.beate-uhse.de, www. menshealth.de, www.cdu.de, www.spd.de, www.abendblatt.de, www.focus-online.de, www.electronic-praxis.de.

Schreibe für jede Domain einen treffsicheren Slogan auf.





- 9 - Oma's Direktmarketing

Oma betreibt ein Callcenter mit inbound- und outbound-Bereich. Konzeptioniere einen Leitfaden für ein Outboundgespräch, bei dem als Ziel der Besuch der Website von Oma durchgesetzt werden soll.





- 10 - Oma's Messestand

Skizziere einen Messestand für Oma, schreibe auf, was Oma für ihre Messe zusätzlich braucht (Flyer, etc.)





- 11 - Oma's Events

Um eine große Breitenwirkung in der Bevölkerung zu erzielen, möchte Oma besondere Veranstaltungen ins Leben rufen (z.B. Bungee-Jumping ohne Seil für alle Politiker). Entwickele ein oder zwei Veranstaltungskonzepte für Oma.





- 12 - Oma's Productplacement

Wo könnte Deiner Meinung nach Oma ihre Produkte platzieren, um eine Multiplikatorenwirkung zu erzielen?





- 13 - Oma's Public Relations

Einen guten Werber erkennt man daran, dass er überzeugende Copys auch zu den unmöglichsten Themen schreiben kann. Bei Presseartikeln gibt es darüber hinaus zusätzliche eigene Gesetze. Kennst Du sie?

Schreibe einen Pressetext für Oma, der die Leser richtig neugierig auf Oma's Produkte macht.





- 14 - Oma's Merchandising

Welche Artikel eigenen sich Deiner Meinung nach hervorragend, um als Merchandising-Artikel Oma´s Popularität zu steigern (z.B. Zähne im Wasserglas, T-Shirt mit Aufdruck)?





- 15 - Oma's Fanclub

Wer wenig Geld für Media hat, muss anders auf sich aufmerksam machen. So wie Oma's Fanclub. Überleg Dir eine Aktion, die Oma's Fanclub zum Stadtgespräch macht. Aber wie gesagt, sie darf nicht viel kosten.





- 16 - Oma's Enkel

Oma's Enkel ist der Beste, das ist ja klar. Es ist schön, dass Du Lust hast, eine Ausbildung bei uns zu machen. Allerdings wüssten wir gern, mit wem wir es zu tun bekommen und was das Einzigartige an Dir ist. Also, mache Werbung für Oma's Enkel, mache Werbung für Dich selbst - völlig egal, wie...

