

Umsatz-Turbo Loyalitätsmarketing

Top Ten Rednerin Anne M. Schüller besticht mit Trend-Thema

München, 14. 12. 2010. Anne M. Schüller zählt laut Conga Award zu den zehn besten Speakern im deutschsprachigen Raum – und hat eine Menge zu sagen, wenn es um ein zukunftsfähiges Kundenmanagement und damit auch um Umsatzzuwächse geht. Als gefragte Rednerin weiß die Expertin für Loyalitätsmarketing regelmäßig Hunderte von Zuhörern zu begeistern. Wenn in Deutschland jemand die brandaktuellen Themen Kundenloyalität, Empfehlungsmarketing und kundenfokussierte Mitarbeiterführung nachweislich aus dem Effeff beherrscht – dann ist es Anne M. Schüller. Und wenn in Deutschland jemand Kongresse, Tagungen und Events für Führungskräfte und Vertriebs-Profis zu hochkarätigen Veranstaltungen erheben kann – dann ist es Anne M. Schüller.

Anne M. Schüller belegt beim Conga Award 2010 Top-Ten-Platz

Beim Conga Award 2010, dem „Oscar der Live-Kommunikation“, konnte Anne M. Schüller in die Top Ten der Bestenliste vorstoßen. Dieses Kunststück gelang ihr sogar in der begehrten Königsklasse „Speakers & Moderatoren“. Egal ob Dinner-Speech oder Großveranstaltung: Die praxiserfahrene Expertin vermag jedes Auditorium zu fesseln - von der ersten Sekunde an. Sie entfacht ein wahres Feuerwerk von Denkanstößen, um Unternehmen fit für die Zukunft zu machen. Dabei spricht sie auch die unbequemen Wahrheiten aus, ohne allerdings die Zuhörer vor den Kopf zu stoßen. Und immer geht es um überraschend naheliegende Antworten auf die ewig aktuelle Frage, die jeden im Business bewegt: Wie lässt sich unser Umsatz rentierlich steigern – und das auf Dauer?

Warum Loyalitätsmarketing die beste Empfehlung ist

„Die effizientesten, glaubwürdigsten und zugleich kostengünstigsten Umsatz-Beschleuniger in unseren Social-Media-Zeiten sind durch und durch loyale, begeisterte Kunden!“ Das ist das Credo der zehnfachen Buch- und Bestsellerautorin. „Denn nur solche Kunden empfehlen ein Unternehmen, ein Produkt oder eine Dienstleistung aus freien Stücken, mit Leidenschaft und Überzeugungskraft weiter. Sie sind die besten Verkäufer - und verlangen keinen Cent dafür. Was kann einem Unternehmen Besseres passieren?“

Vom Himmel fallen solche Empfehler freilich nicht, wie die Referentin unermüdlich betont: „Wer empfohlen werden will, muss zunächst etwas leisten, das aus Sicht der Kunden tatsächlich empfehlenswert ist!“ Wir leben in einer Empfehlungsgesellschaft, und klassisches Marketing ist ein Auslaufmodell. Potenzielle Kunden verlassen sich lieber auf die positiven Erfahrungen Ihresgleichen als auf vollmundige Werbesprüche. Wie Multiplikatoren und Empfehler – auf der Basis einer überdurchschnittlich hohen Kundenloyalität - in unserer vernetzten Welt zu gewinnen und immer wieder neu zu aktivieren sind: Diese Überlegungen durchziehen das gesamte Vortragswerk von Anne M. Schüller – und machen es im besten Wortsinne empfehlenswert.

Pressekontakt

Anne M. Schüller
Marketing Consulting
Harthausen Str. 54
D-81545 München
Tel. +49 (0) 89 – 6 42 32 08
E-Mail: info@anneschueller.de
Internet: www.anneschueller.com
Videos: http://www.anneschueller.de/rw_e13v/main.asp?WebID=schueller3&PageID=124



(Fotos: Wolfgang List - www.perfectfotos.com)

Zur Person

Anne M. Schüller ist Diplom-Betriebswirtin, Bestseller-Autorin und Management-Consultant. Sie gilt als führende Expertin für Loyalitätsmarketing und als eine der gefragtesten Business-Speaker im deutschsprachigen Raum. Sie hat, gemeinsam mit dem Unternehmensberater Gerhard Fuchs, den Begriff des Total Loyalty Marketing geprägt, zehn Managementbücher geschrieben und fünf Hörbücher veröffentlicht. 20 Jahre lang hatte sie Führungspositionen in Vertrieb und Marketing internationaler Dienstleistungsunternehmen inne und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten.

Sie gehört zum Kreis der 'Excellent Speakers', zählt zu den Shooting-Stars unter den Top-Rednern und steht für ein Marketing der neuen Generation. Für ihr Buch ‚Kundennähe in der Chefetage‘ erhielt sie den Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008. Auf Kongressen, Tagungen und Firmenveranstaltungen hält sie hochkarätige, motivierende und vor allem praxisnahe Keynote- und Impulsvorträge zu den Themen Loyalitätsmarketing, Kundenloyalität, kundenfokussierte Mitarbeiterführung, Empfehlungsmarketing, emotionales Verkaufen und Kundenrückgewinnung. Zu diesen Themen führt sie auch Power-Workshops und Profi-Seminare durch.