

Pressemeldung

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

München, 2. Mai 2008. Empfehlungsmarketing schlägt klassisches Marketing. Massenwerbung wird zunehmend zur Plage und Werbebotschaften verpuffen wirkungslos. Wer konsumieren oder investieren will, glaubt eher den Botschaften seiner Freunde und Kollegen als den oft trügerischen Hochglanzbroschüren der Anbieter am Markt. Aktive Empfehler sind die besten Verkäufer — hochwirksam und zum Nulltarif. Ganz gleich welcher Branche Sie angehören: Ihr Erfolg hängt maßgeblich davon ab, was der Markt und die Kunden über Sie sagen – online wie offline. So wird die Empfehlungsrate zur denkbar wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahl. Das Ziel aller Marketing- und Vertriebsanstrengungen: Am Anfang und am Ende eines jeden Verkaufsgespräches sollte eine Empfehlung stehen. Dies ist der effizienteste Weg zu neuen Kunden. Doch wie macht man seine Angebote empfehlenswert? Während Viral- und Mundpropaganda-Marketing sich meist auf adhoc-Maßnahmen beschränken, setzt Empfehlungsmarketing auf nachhaltigen Erfolg. Dazu braucht es ein solides Fundament: Spitzenleister, die auch tatsächlich Spitzenleistungen erbringen. Auf einer Basis von Vertrauen und Begeisterung werden genau diese Leistungen dann vehement weiterempfohlen.

Anne M. Schüller zeigt in der zweiten umfassend erweiterten Auflage ihres Buchs ‚Zukunftstrend Empfehlungsmarketing‘, wie facettenreich das moderne Empfehlungsmarketing heute ist, welche Gewinnpotenziale darin stecken und wie Anbieter ihr Empfehlungsgeschäft Schritt für Schritt entwickeln. Kompakt und locker zu lesen bietet dieses Buch Existenzgründern sowie kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen aller Branchen wertvolle Tipps, nützliche Checklisten, viele Beispiele und eine Fülle von Anregungen mit hohem praktischem Nutzen. Der Leser erfährt, wie der Managementprozess des Empfehlungsmarketing funktioniert, wie sich mit passenden Aktionsprogrammen Mundpropaganda und Empfehlungsgeschäft schnell und systematisch ankurbeln lassen, wie Referenzen sowie Netzwerke aktiviert und genutzt werden können, und wie die neuen Formen des Empfehlungsmarketing 2.0 funktionieren. Die entscheidende Frage bei all dem lautet: Wie mache ich meine Kunden und Kontakte zu Topp-Verkäufern meiner Angebote und Services? Die strategische Ausrichtung auf aktive positive Empfehler ist das intelligenteste, preisgünstigste und damit erfolversprechendste Umsatzwachstumsprogramm aller Zeiten.



Die Autorin



Anne M. Schüller ist Management-Consultant und gilt als führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen verschiedener Dienstleistungsbranchen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und achtfache Buchautorin gehört zu den besten Wirtschafts-Speakern im deutschsprachigen Raum. Sie arbeitet als Referentin und Trainerin und lehrt an mehreren Hochschulen. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der Wirtschaft.

Kontakt zur Autorin

Anne M. Schüller
Anne Schüller Marketing Consulting
Office: 0049 89 6423 208
Mobil: 0049 172 8319612
info@anneschueller.de
www.anneschueller.de

Bibliographie



Anne M. Schüller
Zukunftstrend Empfehlungsmarketing
Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten

BusinessVillage, 2. erw. und aktual. Aufl. 2008, 135 Seiten
ISBN 978-3-938358-63-4 21,80 Euro / 39.50 CHF

www.empfehlungsmarketing.cc