

Pressemeldung

Das neue Empfehlungsmarketing

Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen

Wir leben in einer Empfehlungsgesellschaft. Kaufauslöser Nummer eins sind die Empfehlungen von Freunden, Bekannten und Arbeitskollegen sowie die sachkundigen Hinweise auf Internetportalen und Meinungsplattformen. Sie genießen eine hohe Glaubwürdigkeit – ganz anders als die vollmundigen Werbeversprechen der Anbieter selbst. Mehr als die Hälfte aller Kaufvorteilungen fallen schon heute im Web. Das onlinebasierte Weiterempfehlen spielt dabei eine ganz entscheidende Rolle.

Beim neuen Empfehlungsmarketing geht es also um sehr viel mehr als die läppische Frage nach ein paar Adressen oder den braven Appell, das Produkt, den Anbieter oder eine Dienstleistung Dritten anzudienen. Es geht vielmehr darum, das Empfehlungsmarketing systematisch zu entwickeln und als Marketinginstrument einzusetzen – online und offline. Mit Mundpropaganda und Weiterempfehlungen unterstützen Sie Vertriebs- und Marketingaktivitäten, schützen sich vor Preisattacken, erleichtern die mühsame Neukundengewinnung und schonen Ihr Werbebudget.

Anne M. Schüller zeigt in ihrem neuen Buch praxisorientiert und anhand vieler Beispiele, wie Sie als Anbieter empfehlenswert werden und zielsicher Empfehlungen generieren. Es verrät, wie Sie an Ideen fürs Empfehlungsmarketing kommen und im Internet positive Mundpropaganda steuern. Es erläutert, wie Sie mithilfe von Referenzmarketing Ihre Kunden zu Vorverkäufern machen und durch Influencer-Marketing Fachgrößen als Meinungsmacher gewinnen. Schließlich erklärt es, wie Sie rechtliche Fallstricke umgehen und Kennzahlen im Empfehlungsmarketing nutzen.

Insgesamt zeigt dieses Werk detailliert, wie facettenreich das moderne Empfehlungsmarketing heute ist, welche Gewinnpotenziale darin stecken und wie Anbieter ihr Empfehlungsgeschäft Schritt für Schritt entwickeln können. Kompakt und locker zu lesen bietet es Existenzgründern sowie kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen aller Branchen wertvolle Tipps, nützliche Checklisten und eine Fülle von Anregungen mit hohem praktischem Nutzen.

Bibliographie



Anne M. Schüller

Das neue Empfehlungsmarketing

Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen

BusinessVillage 2015, 300 Seiten, gebunden, 29,80 Euro

ISBN: 978-3-86980-312-9

www.empfehlungsmarketing.cc

Die Autorin



Anne M. Schüller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, mehrfach preisgekrönte Bestsellerautorin und Businesscoach. Die Diplom-Betriebswirtin gilt als führende Expertin für Empfehlungsmarketing und Touchpoint Management in Europa. Sie zählt zu den gefragtesten Referenten im deutschsprachigen Raum. Wenn es um das Thema Kunde geht, gehört sie zu den meistzitierten Experten. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der Wirtschaft. Weitere Informationen: www.anneschueller.de

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

Anne M. Schüller steht für Interviews, Fachartikel und Kolumnen gern zur Verfügung.

Sie wünschen ein Rezensionsexemplar? Bitte kontaktieren Sie:

Business Village GmbH
Jens Grübner
Reinhäuser Landstraße 22
37083 Göttingen
Telefon: 0049 551 2099 100
Fax: 0049 551 2099 105
info@businessvillage.de