



Anne M. Schüller von A - Z

Führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenzentrierte Unternehmensführung



Profil von Anne M. Schüller - führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

A

... wie anders. Denn Anne M. Schüller ist anders. Weil sie immer schon ungewöhnliche Wege ging - und auf diese Weise erfolgreich wurde. Die diplomierte Betriebswirtin mit langjähriger Erfahrung in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen hat Ende 2001 den Schritt in die Selbständigkeit getan. Heute ist sie als Businesscoach, Buchautorin und vor allem als Keynote-Speakerin tätig. Sie gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenzentrierte Unternehmensführung. Sie zählt zu den zehn besten Rednern im deutschsprachigen Raum (Conga Award 2010). Zahlreiche Auszeichnungen bestätigen sie in ihrer Vorgehensweise. 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Darüber hinaus erhielt sie mehrere Auszeichnungen für ihre Bücher, verschiedene Marketingpreise sowie die höchste Mitarbeiter-Auszeichnung des Accor Konzerns, für den sie lange tätig war: den „Bernache d’Or“.

B

... wie BestBusinessBook Award, mit dem sie 2019 ausgezeichnet wurde. Und wie Blog, ihren Touchpoint-Blog, den sie aktiv betreibt. Und wie Business-Bücher, 18 an der Zahl. Ihr Buch „Die Orbit-Organisation - In 9 Schritten zum Unternehmensmodell für die digitale Zukunft“ wurde Finalist beim International Book Award 2019: In ihrem Bestseller „Touchpoints“ beschreibt sie Kundenstrategien für unsere neue Businesswelt. Es wurde zum Mittelstandsbuch des Jahres 2012 gekürt. „Das Touchpoint-Unternehmen“ ist Managementbuch des Jahres 2014. Es behandelt die neue Arbeitswelt. In ihrem Buch „Touch.Point.Sieg.“ geht es um Kommunikation in Zeiten der digitalen Transformation. Es wurde Trainerbuch des Jahres 2016.

C

... wie „Customer first“ – und Chancen nutzen. Das tat sie auch bei ihrer Tätigkeit im Exkursionsmanagement beim französischen Club Med, der ihr sechs Jahre Auslandserfahrung ermöglichte, zwei davon in Montreal, Canada. Dass sie fließend Englisch und Französisch sowie passabel Italienisch und Spanisch spricht sowie multikulturell arbeitet und global denkt, verdankt sie dieser Zeit. Ihr siebtes Buch heißt übrigens „Come back!“ und behandelt das wenig beleuchtete und in den meisten Unternehmen immer noch völlig vernachlässigte Thema des Kundenrückgewinnungsmanagements zwecks Aufbau einer „zweiten Loyalität“.

D



Profil von Anne M. Schüller - führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

... wie Dreiecke. In ihrem Logo bedeuten sie folgendes: Das obere symbolisiert die Verknüpfung von Management, Mitarbeitenden und Kunden. Das untere steht für Anne M. Schüllers impulsgebende Unterstützung im Prozess des internen und externen Touchpoint Managements. Die Diplom-Betriebswirtin war unter anderem auch langjährige Dozentin an der BAW (Bayerische Akademie für Werbung und Marketing) in München und an weiteren universitären Einrichtungen.

E

... wie exzellente. Sie hält exzellente, hochkarätige, inspirierende und praxisnahe Impuls-Vorträge auf Großkongressen und Firmenveranstaltungen zu folgenden Themen: Übermorgengestalten im Unternehmen, Touchpoint Management, Mitarbeiterführung in unserer neuen Arbeitswelt, Kundenloyalität und Empfehlungsmarketing. In ihrem Buch „Erfolgreich verhandeln - Erfolgreich verkaufen“ spielen die emotionalisierenden Aspekte des Verkaufens und der „eUSP“ (emotionalisierende Unique Selling Proposition) eine Hauptrolle. In ihrem Buch „Das neue Empfehlungsmarketing“ propagiert sie ein Marketing der Zukunft, in dem die Kunden zu kostenlosen Verkäufern und vertrauenswürdigen Referenzgebern werden. Um ihre Kunden und Businesspartner aktuell zu informieren, verschickt sie einen kostenlosen E-Mail-Beratungsletter.

F

... wie fünf und fünfzehn. Anne M. Schüller wurde im fünften Monat des Jahres geboren. Ihr Lebenslauf entwickelte sich facettenreich, denn im Laufe ihres Lebens war sie in fünfzehn Berufen beziehungsweise Tätigkeiten aktiv, unter anderem auch als Fotografin. Hier seien ebenfalls die 5 K des Total Loyalty Marketing genannt, ein strategisches Managementkonzept mit drei mal fünf Bausteinen für einen langfristigen Unternehmenserfolg.

G

... wie Gefühle. Denn die Menschen, sagt sie, kaufen niemals Produkte, sondern immer nur zweierlei: Problemlösungen und gute Gefühle. Mit Gerhard Fuchs gemeinsam hat sie „Total Loyalty Marketing“ entwickelt und das gleichnamige Buch - ihr erstes - geschrieben. G steht auch für den Gabler Verlag, in dem dieser Longseller 2002 veröffentlicht wurde und 2016 in 6. Auflage erschien. Anne M. Schüller ist ferner Gewinnerin von acht Verkaufswettbewerben bei TNT Mailfast, wo sie von 1988 bis 1992 Jahre als Verkaufsleiterin tätig war.

H



Profil von Anne M. Schüller - führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

... wie Hörbücher - und Hotels. Eine Reihe von fünf Hörbüchern mit jeweils 25 Erfolgsrezepten zu den wichtigsten Facetten eines modernen Kundenmanagements ist im Jahr 2010 erschienen. Als Marketing Direktorin der Accor Hotellerie Deutschland war Anne M. Schüller von 1993 bis 2001 für die 250 Hotels der Marken Sofitel, Novotel, Mercure, Ibis, Etap und Formule 1 verantwortlich. Während dieser Zeit verlieh ihr die HSMA (Hospitality Sales & Marketing Association Deutschland) in den Jahren 1995, 1997 und 2000 den begehrten Gesamt-Marketingpreis.

I

... wie innovativ. So versteht sie ihr berufliches Tun. Gleich nach ihrem BWL-Studium leitete sie von 1977 bis 1980 den Innendienst der Bayerischen Vereinsbank am idyllischen Münchner Marienplatz. Wichtige Business-Instrumente sind der von ihr entwickelte vierstufige CTMP® Customer Touchpoint Management Prozess (Kundenbeziehungsmanagement) und der CTMP® Collaborator Touchpoint Management Prozess (Mitarbeiterbeziehungsmanagement). Das Konzept war Finalist beim GSA-Innovation Award 2014.

J

... wie Jahrgangsbeste. Das war Anne M. Schüller im Studiengang Betriebswirtschaft mit Schwerpunkt Marketing an der Hochschule für angewandte Wissenschaften Würzburg-Schweinfurt. Bereits in ihrer mit „sehr gut“ bewerteten Diplomarbeit hat sie Marketingmanagement und Mitarbeiterführung eng verknüpft.

K

... wie Kunde. Anne M. Schüllers Erfolgsrezept für Unternehmen lautet: Kundenzentrierung. Dabei steht „Mensch Kunde“ im Vordergrund. In ihren E-Books „Zukunftstrend Kundenloyalität“ und „Zukunftstrend Mitarbeiterloyalität“ (beide erschienen im Business Village Verlag) führt sie aus, weshalb vor der Kundenzentrierung immer die Mitarbeiterorientierung steht. Hierzu entwickelte sie auch einen neuen Führungsansatz: die kundenfokussierte Mitarbeiterführung.

L

... wie Loyalität. Dies ist eines der wichtigsten Stichworte ihrer gesamten Arbeit. Denn nicht Konsumverzicht, sondern Loyalität ist die schärfste Waffe des Kunden. Nur wer Kopf *und* Herz seiner Kunden gewinnt, kann zu einer „Lovemark“ und damit zu einem Loyalitätsführer werden. Dies wird am ehesten, so propagiert sie, in „lachenden Unternehmen“ erreicht. Ihr Leitsatz lautet: Service, Sales und Marketing heißt: Menschen glücklich machen.



Profil von Anne M. Schüller - führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

M

... wie Marketing. Und wie Management. Und wie München, wo sie seit über 30 Jahren lebt. Das Touchpoint Management ist ihre Mission. Mittelständische Unternehmen aller Branchen können ganz besonders davon profitieren. Das M in ihrem Namen steht übrigens für Maria. Manche nennen sie auch Anne Marketing Schüller. Und einige Unternehmen sind schon ganz „verschüllert“. Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern hierzulande.

N

... wie neunundvierzig. Mit 49 wagte sie nach dem Ausstieg bei Accor den Schritt in die Selbständigkeit – und legte eine Blitzkarriere hin. Sie zählt zu den Shooting-Stars in der Champions League der Keynote-Speaker und steht für ein Management der neuen Generation.

O

... wie Orbit-Modell. Als Organisationsinnovation propagiert es eine zirkuläre, sich ständig weiterentwickelnde Organisationsstruktur und –kultur, die Unternehmen zukunftsfit macht. „So sieht das Unternehmensmodell der Zukunft aus“, sagt dazu das Wirtschaftsmagazin Capital. Die neun Aktionsfelder des Orbit-Modells werden in „Die Orbit-Organisation“ (Finalist bei International Book Award 2019) ausführlich beschrieben. Um den Umsetzungserfolg sicherzustellen, bietet sie eine Ausbildung zum zertifizierten Orbit-Organisationsentwickler an.

P

... wie praxisorientiert. Ihre Konzepte und Instrumente wurden aus der Praxis für die Praxis entwickelt und funktionieren in allen Branchen. Bei niedergelassenen Ärzten zum Beispiel sollen sie zu mehr Patientenorientierung führen. In ihrem Buch „Die erfolgreiche Arztpraxis“, das sie gemeinsam mit Monika Dumont geschrieben hat, gibt sie marketing-interessierten Ärzten das dazu notwendige Handwerkszeug.

Q

... wie Qualität. Und Quantität. Seit 2002 hat sie 18 Bücher geschrieben, die alle zu Bestsellern und/oder Longsellern wurden, viele davon auch preisgekrönt. In hunderten von Presseberichten der Wirtschafts-, Fach- und Tagespresse, in Radiointerviews und TV-Talksendungen wurde über ihre Arbeit berichtet. Sie zählt zu den meistzitierten Experten – und zu den HR-Influencern.



Profil von Anne M. Schüller - führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

R

... wie Rheydt in Nordrhein-Westfalen. Seit 1975 gehört Anne M. Schüllers Geburtsort zu Mönchengladbach. Erwähnenswert: ein Schloss aus dem 12. Jahrhundert sowie der berühmte Ingenieur und Unternehmer Hugo Junkers. Nicht zuletzt kennt man seine „Tante Ju“, mit der heute noch Rundflüge möglich sind.

S

... wie Selbständigkeit. 2001 gründete sie die Anne Schüller Management Consulting. Hierbei ist sie nicht nur in Deutschland, sondern auch international aktiv. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. das SiemensForum, IBM, Vodafone, A1, Intersport, L'Oréal, der BITKOM, die Generali, die Allianz, die TUI, Expert, die Schweizer Post, die Swisscom, Douglas, Interspar, Audi, BMW und die HypoVereinsbank.

T

... wie Top-Voice 2017 und 2018, dazu wurde sie von LinkedIn gekürt – und wie Touchpoint Management. Im Touchpoint Management geht es um zwei Zielrichtungen: das Meistern der Interaktionspunkte zwischen den Mitarbeiter:innen und Führungskräften einer Organisation - sowie das Meistern der Kundenbeziehungen in unserer neuen Businesswelt. Zwei von ihr entwickelte Instrumente stehen hierfür bereit: der CTMP® Collaborator Touchpoint Management Prozess und der CTMP® Customer Touchpoint Management Prozess. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager aus, ein Berufsbild, das von ihr entwickelt wurde.

U

... und Ü. „Bahn frei für Übermorgengestalter“, so heißt eins ihrer aktuellen Bücher. Darin geht es um 25 Initiativen im Unternehmen, um den Sprung in die Zukunft zu schaffen. Das Übermorgengestalten folgt vor allem drei Megatrends: Nachhaltigkeit, Digitalisierung und Kundenzentrierung. Dies wiederum verlangt von allen Führungskräften Kundennähe, das aktive Involvieren aller Mitarbeitenden und eine kollaborativ vernetzte Unternehmenskultur. Denn der Kunde beurteilt ein Unternehmen immer als Ganzheit. Abteilungsgrenzen interessieren ihn nicht.

V

... wie Verkaufen aus Leidenschaft. Dieser Passion ist Anne M. Schüller seit weit über 30 Jahren verbunden. Ihr erstes eigenes Geld verdiente sie sich als Schülerin im Kleinmöbel-Verkauf eines



Profil von Anne M. Schüller - führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

Rheydter Möbelhauses. Das V steht heute für Vorträge vor hochkarätigem Publikum auf großen Bühnen, renommierten Veranstaltungen und ambitionierten Firmenevents.

W

... wie wirkungsvolle, weil praxisnahe Workshops und Seminare: für Führungskräfte und Mitarbeiter:innen zu folgenden Themen: Zukunft meistern, Customer Touchpoint Management, kundenfokussierte Mitarbeiterführung, Loyalitäts- und Empfehlungsmarketing. Als Businesscoach favorisiert sie Großgruppen-Workshops, wobei sie die „Weisheit der Vielen“ nutzt. Durch das Involvieren einer hohen Mitarbeiterzahl und das Erarbeiten von „Quick-win-Konzepten“ verhilft sie Unternehmen zu einem höheren Motivationslevel, zu Umsatzzuwächsen, zur Zukunftsfitness, zu einer Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und damit zu dauerhaftem Erfolg. Mehr dazu auf ihrer Website, in ihrem Blog, auf LinkedIn, Xing, Twitter und ihren Facebook-Präsenzen.

X

... wie Xing. Von diesem Business-Netzwerk wurde sie zum Spitzenwriter 2018 und zum Top Mind 2020 gekürt. Denn Anne M. Schüller geht das wirtschaftliche Geschehen aus einem neuen Blickwinkel an: immer aus Sicht des Kunden betrachtet, also „Outside-in-bottom-up“ statt „Top-down-inside-out“. Die „Mixed Reality“, also die sich zunehmend vernetzende Mobile-Online-Offline-Welt lässt den Unternehmen gar keine andere Wahl.

Y

... wie Yin und Yang. Im optimierten Zusammenspiel des männlichen und weiblichen Prinzips, so sagt sie, finden Unternehmen den nötigen Schub an Kreativität, Vitalität und Konzentration, um die Zukunft zu erreichen. Denn nur, wenn beide Geschlechter gemeinsam ihr Bestes einpowern können, ist die Zukunft zu schaffen. Die Generation Y zeigt uns dabei den Weg in die Zukunft.

Z

... wie Zukunft. Darum geht es in „Zukunft meistern“, ihrem neuesten Buch, und in „Fit für die Next Economy. Zukunftsfähig mit den Digital Natives“, das sie zusammen mit Alex T. Steffen (Jahrgang 1990) geschrieben hat. Beide Bücher helfen dabei, sich auf das Neuland der Zukunft mit seinen immer schnelleren Zyklen vorzubereiten, also: digitaler zu denken, kollaborativer zu handeln, agiler zu werden und Disruptives zu wagen. Nur so können am Ende unternehmerische Existenzen gesichert werden, 2024 wurde sie als Unternehmen der Zukunft ausgezeichnet.



Profil von Anne M. Schüller - führende Expertin für
das Touchpoint Management und eine
kundenzentrierte Unternehmensführung

Kontakt

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

Social Media Seiten

<http://blog.anneschueller.de>
<http://linkedin.anneschueller.de>
https://www.xing.com/profile/AnneM_Schueller
<http://facebook.touchpoint-management.de>
<http://facebook.loyalitaetsmarketing.com>