

[Mobile book] Das neue Empfehlungsmarketing: Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen

## Das neue Empfehlungsmarketing: Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen

Von Anne M. Schller

audiobook / \*ebooks / Download PDF / ePub / DOC



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #218511 in BcherMarke: BusinessvillageVerffentlicht am: 2015-10-30Abmessungen: 8.50 x .87b x 6.06l, Einband: Gebundene Ausgabe304 Seiten | File size: 72.Mb

**Von Anne M. Schller : Das neue Empfehlungsmarketing: Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das neue Empfehlungsmarketing: Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Der

günstigste und möglicherweise beste Weg des Marketing: Empfehlungen vervielfachen. Aber bitte seriös! Von Andreas K. Giermaier Lernen Der Zukunft Wenn es um "Empfehlungen bekommen" geht kann es bald druckerisch wirken und häufig werden vorgefertigte Geschichten verwendet. Welch Graus. Oder noch schlimmer: Bezahlte Bewertungen/Testimonials etc. Doch es geht auch ANDERS. Am besten aber mit Strategien die die Kunden wertschätzend anerkennt und sie dazu motiviert GERNE selbst zu rezensieren bzw. die Qualität des eigenen Produktes hervorzuheben und dies auch öffentlich zu verbreiten. Was mir besonders gefällt: Frau Schiller gibt nicht nur eine Vielzahl an weiteren Strategien und Tipps, sondern lädt außerdem mehrere bekannte Gastautoren: Mark Leinemann (Mr. WOM, der Word of Mouth-Pionier) Harry Weiland, Referenzmarketing Torsten Panzer, der Reputationsexperte und Buzzer Mitbegründer Magda Bleckmann, Erfolgsnetzwerkerin Sylvia Lhken, Introvertierten Expertin Christian Solmecke, der Internet Anwalt dessen youtube Kanal ich im brigen liebe :) All diese Experten sind teil von Anne M. Schillers neuestem Werk das für mich ein Grundlagenwerk darstellt und ein unbedingter Lesetipp für all diejenigen ist, die langfristigen Erfolg im Business erreichen wollen. Freu mich auch schon Frau Schiller in Krze im Lernen Der Zukunft-Expertentalk als Gast zu haben. 5 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. langatmig und stinkfaded Von Solarreinigung nur aufgrund der begeisterten Rezensionen habe ich mir das Buch gekauft und mich schon sehr darauf gefreut. Ich habe mindestens 10 Anläufe genommen, um endlich mit dem Buch warm zu werden. Nun steht der Schinken seit Monaten herum. Ich habe nichts gefunden, was nicht schon x-fach publiziert wurde und die Art und Weise der Aufbereitung fand ich weder zweckdienlich, noch attraktiv. Sorry liebe Frau Schiller - die Geschmäcker sind verschieden. 1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Hervorragender und umfangreicher Einblick in das Empfehlungs Marketing Von Institut Anne Schiller schafft es mit ihrem lockeren und praxisnahen Schreibstil einen umfassenden Einblick in die Empfehlungs Marketing Thematik zu geben und das, ohne dabei langatmig zu sein. Das Buch fängt bei den Basics an, also wie sich die Werbeindustrie verändert hat und warum klassische Werbeflächen- und Blöcke nicht mehr zielführend sind. Daraus entwickelt sie schnell die Strategie des Marketings durch aktive positive Empfehler. Sehr angenehm empfinde ich auch den kleinen Exkurs über richtige Unternehmensführung, damit sich dem Kunden überhaupt ein empfehlenswertes Erlebnis bietet. Sie geht auch auf zahlreiche Erfolgsstorys ein und erklärt anhand von Beispielen wie richtige Empfehlungsgeschichten aussehen können. Für sehr zielführend halte ich die Unterscheidung in zufriedene und begeisterte Kunden - denn genau da liegt der Unterschied zwischen keiner Empfehlung und einer guten Empfehlung. Die Autorin gibt dem Leser einen Leitfaden an die Hand, wie man von Kunden Empfehlungen fordern kann und erklärt auch, wie diese zu nutzen sind. Anschließend geht sie auf Empfehlungsmarketing im großen Stil ein: Online Mundpropaganda, Guerilla und Buzz Marketing werden ausführlich erklärt, wobei sie auch auf den Umgang mit negativen Meinungen und die Messung des Erfolgs durch Kennzahlen nicht ausspart. Insgesamt bietet das Buch einen sehr guten Einblick in alle relevanten Bereiche des Empfehlungsmarketing und ist sehr angenehm und zügig zu lesen. Ein Muss also für jeden, der den erfolgreichen Umgang mit Kunden schätzt und durch richtiges Marketing ausbauen will!

Produktbeschreibung Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen Gebundenes Buch Kaufauslöser Nummer eins sind Empfehlungen von Freunden, Bekannten und Kollegen sowie die sachkundigen Hinweise in Internetportalen und Foren. Sie genießen eine hohe Glaubwürdigkeit - ganz anders als die vollmundigen Werbeversprechen. Mittlerweile steht Mundpropaganda fast immer am Anfang eines Entscheidungsprozesses. Online eröffnen sich dabei neue, innovative Formen des Weiterempfehlens, die über das klassische Empfehlungsmarketing weit hinausgehen. Dies gibt Unternehmen ganz neue Möglichkeiten für ein gezieltes und vom Zufall befreites Empfehlungsmarketing. Beim neuen Empfehlungsmarketing geht es um weitaus mehr als die läppische Frage nach ein paar Adressen oder den freundlichen Appell, das Produkt, den Anbieter oder die Dienstleistung weiterzuempfehlen. Es geht darum, das Empfehlungsmarketing systematisch zu entwickeln und als Marketinginstrument einzusetzen. Mit Mundpropaganda und Weiterempfehlungen unterstützen Sie Vertriebs- und Marketingaktivitäten, schützen sich vor Preisattacken und erleichtern sich die mühsame Neukundengewinnung - und gleichzeitig schonen Sie Ihr Werbebudget. Anne M. Schiller zeigt in Ihrem neuen Buch praxisorientiert und anhand vieler Beispiele, warum die strategische Ausrichtung auf treue Fans, eifrige Multiplikatoren und engagierte Empfehler die beste Umsatzzuwachsstategie aller Zeiten ist.

Kurzbeschreibung Kaufauslöser Nummer eins sind Empfehlungen von Freunden, Bekannten und Kollegen sowie die sachkundigen Hinweise in Internetportalen und Foren. Sie genießen eine hohe Glaubwürdigkeit ganz anders als die vollmundigen Werbeversprechen. Mittlerweile steht Mundpropaganda fast immer am Anfang eines Entscheidungsprozesses. Online eröffnen sich dabei neue, innovative Formen des Weiterempfehlens, die über das klassische Empfehlungsmarketing weit hinausgehen. Dies gibt Unternehmen ganz neue Möglichkeiten für ein gezieltes und vom Zufall befreites Empfehlungsmarketing. Beim neuen Empfehlungsmarketing geht es um weitaus mehr als die läppische Frage nach ein paar Adressen oder den freundlichen Appell, das Produkt, den Anbieter oder die Dienstleistung weiterzuempfehlen. Es geht darum, das Empfehlungsmarketing systematisch zu entwickeln und als Marketinginstrument einzusetzen. Mit Mundpropaganda und Weiterempfehlungen unterstützen Sie Vertriebs- und

Marketingaktivitäten, schützen sich vor Preisattacken und erleichtern sich die mühsame Neukundengewinnung und gleichzeitig schonen Sie Ihr Werbebudget. Anne M. Schaller zeigt in ihrem neuen Buch praxisorientiert und anhand vieler Beispiele, warum die strategische Ausrichtung auf treue Fans, emsige Multiplikatoren und engagierte Empfehler die beste Umsatzwachstumsstrategie aller Zeiten ist. Über den Autor und weitere Mitwirkende: Anne M. Schaller ist Managementdenker, Keynote-Speaker, mehrfach preisgekrönte Bestsellerautorin und Businesscoach. Die Diplom-Betriebswirtin gilt als Europas führende Empfehlungsmarketing-Expertin und zählt zu den gefragtesten Rednern im deutschsprachigen Raum. Sie hält Vorträge und Workshops zum Thema. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der Wirtschaft.