

[Pdf free] Das White Paper Marketing Handbuch

Das White Paper Marketing Handbuch

Von Robert W Bly

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrang: #1082645 in BcherVerffentlicht am: 2007-03-01Abmessungen: 9.76 x .94b x 6.57l, Einband: Gebundene Ausgabe248 Seiten | File size: 72.Mb

Von Robert W Bly : Das White Paper Marketing Handbuch before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Das White Paper Marketing Handbuch:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr gute Hilfestellung beim Verfassen eines Whitepapers fr die PraxisVon Christian Schmitt'Wir hungern nach Wissen und ertrinken in Informationen.' Dieses Zitat des amerikanischen Trendforschers John Naisbitt charakterisiert treffend das Dilemma des Informationszeitalters. Im permanenten Informationsberfluss verlieren Werbebotschaften immer mehr ihre Chance, wahrgenommen zu werden. Nur wenn die richtige Botschaft im richtigen Moment im richtigen

Kontext die richtige Zielperson erreicht, findet sie Beachtung. Whitepaper können genau für dieses Problem im B2B ein zielführendes Marketinginstrument sein. Dieses Buch gibt dafür eine sehr gute Hilfestellung beim Verfassen eines Whitepapers in der Praxis! 2 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Mit praktischen Hinweisen von Customer Robert Bly beschreibt nicht nur, wie man mit White Papers erfolgreich Marketing macht, sondern er liefert auch praktischen Rat, wie man welche schreibt. Bly räumt dabei mit dem Missverständnis auf, jeder könne schreiben, könne auch Whitepaper und Casestudies schreiben. Seine Botschaft ist klar: Wenn der Kunde White Paper schmecken soll, müssen Profis ran. Dann wird das White Paper unschlagbar. Harry Weiland, casestudies.biz

Kurzbeschreibung Die Welt der Werbung ist im Wandel. Das klassische Ziel, den Kunden durch Anzeigen und Werbespots zu erreichen, verliert durch die Dominanz des Internets an Bedeutung. Das moderne Marketing will mehr als die Information der Kunden; gefragt sind qualifizierte Kontakte, die so genannten Leads. Gerade im Internet ist der Kunde allerdings nur dann bereit sich zu registrieren, wenn er dafür eine Gegenleistung erhält, die sonst nicht frei zugänglich ist. White Papers bieten genau diese Leistung von tiefer gehenden Informationen und sind somit das ideale Marketinginstrument für die Generierung von Leads. Robert W. Bly's Handbuch wendet sich als erstes umfassendes Werk über White Papers an die Marketingverantwortlichen der Industrie und zeigt, wie man mit effektivem Einsatz verschiedener Medien White Papers als Basis für erfolgreiche Kampagnen erstellt, die Interesse erwecken und über Leads Beziehungen zum Kunden aufbauen, die zur deutlichen Steigerung des Umsatzes führen. Ein Einblick in die rasante Entwicklung des so genannten Edu-Marketings führt folgerichtig zum Marketing mit White Papers. Bly macht deutlich, wie man diese so erstellt, dass die Kunden einen Nutzen davon haben und zur für die Generierung von Leads notwendigen Registrierung bereit sind. So lassen sich Marketingpläne unter Einbeziehung von White Papers entwickeln und schließlich lassen sich auch die Ergebnisse dieser Kampagnen messen und auswerten. Robert W. Bly's White Paper Marketing Handbuch ist in den USA bereits zum Standardwerk geworden und ist für alle Marketing-Verantwortlichen, die die Neuen Medien effektiv nutzen wollen, eine unverzichtbare Hilfe. über den Autor und weitere Mitwirkende Robert W. Bly war nach seiner Ausbildung als Chemieingenieur an der University of Rochester als Werbetexter, Autor und Berater seit mehr als 25 Jahren im business-to-business-, high-tech-, Industrie- und Direktmarketing tätig. So hat er für mehr als 100 Kunden Werbetexte verfasst und mehr als 60 Bücher geschrieben, von denen "Complete Idiots Guide to Direct Marketing" und "The Copywriters Handbook" am erfolgreichsten sind. Als Werbetexter und Marketingberater begleitet er die rasante Entwicklung der Internetwerbung und Lead Generation in den USA.