



Pressemeldung

In Social Media-Zeiten ein Muss: Das neue Empfehlungsmarketing

Die Konsumenten schalten um: Alles, was nach Werbung aussieht, wird einfach ignoriert. Schillernden Hochglanzbroschüren traut man nicht mehr. Den heutigen Kaufentscheidungen liegen zunehmend die Empfehlungen anderer zugrunde. Dabei gewinnen – neben den Empfehlern im realen Lebensumfeld – die sozialen Medien unaufhaltsam an Bedeutung. Communities, Foren, Blogs, Facebook & Co. gelten als Referenzgeber und Meinungsmacher. Sie beeinflussen immer häufiger unser Konsumverhalten – sogar das ganzer Gruppen. Alles ist heute „like“ oder „dislike“. Empfehlungen sind der Kaufauslöser Nummer eins. Damit rückt das Empfehlungsmarketing an die vorderste Stelle im Marketingplan. Anne M. Schüller, führende Expertin für das neue Empfehlungsmarketing, zeigt in der erweiterten und überarbeiteten 5. Auflage ihres Longsellers „Zukunftstrend Empfehlungsmarketing“, welche Möglichkeiten das offline- und onlinebasierte Mundpropaganda- und Empfehlungsmarketing heute bietet, und wie es gewinnbringend eingesetzt werden kann.

Hierbei geht es um den systematischen Aufbau des Empfehlungsgeschäfts. Und diese Aufgabe ist äußerst facettenreich. Denn pfiffige, bislang noch wenig beanspruchte Werbeformen und insbesondere das Internet eröffnen inzwischen ganz innovative Wege, um das Weiterempfehlen anzukurbeln. Mit einem einfachen Kennzahlensystem kann dieser Prozess gesteuert und gemessen werden. Mehr noch als die Empfehlungsbereitschaft steht dabei die Empfehlungsrate im Vordergrund. Sie gilt als die ultimative betriebswirtschaftliche Kennzahl. Denn sie entscheidet über die Zukunft eines Unternehmens. Wer nicht länger empfehlenswert ist, ist auch bald nicht mehr kaufenswert.

Das Buch zeigt klar, wie Unternehmen empfehlenswert werden. Und es macht deutlich, welches Gewinnpotenzial im modernen Empfehlungsmarketing steckt. So erfährt der Leser, wie der Managementprozess des Empfehlungsmarketing funktioniert, wie sich mit passenden Aktionsprogrammen Mundpropaganda und Empfehlungsgeschäft schnell und systematisch ankurbeln lassen, wie Referenzen und Netzwerke aktiviert und genutzt werden können und wie die neuen Formen des Empfehlungsmarketing im Social Web funktionieren.

Kompakt und locker zu lesen bietet es Existenzgründern und kleinen, mittelständischen wie auch großen Unternehmen aller Branchen wertvolle Tipps, nützliche Checklisten, viele Beispiele und eine Fülle von Anregungen mit hohem praktischem Nutzen. Eines wird klar: Die strategische Ausrichtung auf aktive positive Empfehler ist das preisgünstigste und gleichzeitig effizienteste Umsatz-Zuwachsprogramm aller Zeiten. Weitere Infos: www.empfehlungsmarketing.cc

Die Autorin



Anne M. Schüller ist Management-Consultant und Keynote-Speaker. Sie gilt als Europas führende Expertin für Loyaltätsmarketing. Über 20 Jahre hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen verschiedener Dienstleistungsbranchen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und zehnfache Buchautorin gehört zu den besten Business-Rednern im deutschsprachigen Raum. Sie arbeitet auch als Trainerin und lehrt an mehreren Hochschulen. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der Wirtschaft. **Kontakt: www.anneschueller.com**

Bibliographie



Anne M. Schüller
Zukunftstrend Empfehlungsmarketing
Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten
BusinessVillage, 5. aktual. Aufl. 2011, 135 Seiten
21,80 Euro / 39.50 CHF

www.empfehlungsmarketing.cc

Kontakt zur Autorin

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

Die Autorin steht für Interviews und Fachbeiträge gerne zur Verfügung.