


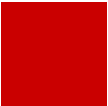



So machen Sie Kunden zu Fans

Das neue Empfehlungsmarketing: online und offline

Der beste Umsatzbeschleuniger in Social-Media-Zeiten





Zeitrahmen: wahlweise
1 bis 3 Stunden

Thema

Wer ist Ihr bester Verkäufer? Ein durch und durch loyaler Fankunde, der als aktiver positiver Empfehler agiert. Die strategische Ausrichtung auf treue Fans, emsige Multiplikatoren und engagierte Empfehler ist die beste Umsatzzuwachs-Strategie aller Zeiten. Neukunden werden auf diesem Weg gleich mit geliefert – und zwar kostenlos. Das Social Web ist dabei der Helfershelfer. Doch wer empfohlen werden will, muss auch empfehlenswert sein. So lautet das neue Business-Mantra: „Sei wirklich gut und bringe die Leute dazu, dies engagiert weiterzutragen!“

Empfehlungsmarketing schlägt klassisches Marketing. Es ist das Mittel der Wahl in Zeiten nachlassender Werbewirkung und hoher Vergleichbarkeit. Dabei geht es um viel mehr als den banalen Satz ‚Empfehlen Sie uns weiter‘, der meist ziemlich penetrant daherkommt und höchstens zufällige Mundpropaganda auslöst. Pfiffige, bisher noch wenig beanspruchte Werbeformen und insbesondere das Internet eröffnen heute völlig neue Wege in Sachen Mundpropaganda: offline - sowie zunehmend auch online.

Dies kann Ihre Vertriebs- und Marketingaktivitäten kräftig unterstützen - ja sogar Teile des Vertriebs ersetzen. Und eine Menge Werbekosten sparen. Dabei gilt es, Kunden und sogar Menschen, die gar nicht bei Ihnen kaufen, zu leidenschaftlichen Fürsprechern Ihrer Sache und zu Botschaftern Ihres Unternehmens zu machen. Wie das gelingt, zeigt dieser fesselnde, praxisnahe Vortrag. Die Zuhörer erhalten anhand konkreter Beispiele und hilfreicher Anregungen das notwendige Handwerkszeug zur Implementierung ihrer eigenen Empfehlungsmarketing-Strategie.

Vortragsinhalte

- Die neue Empfehlungsgesellschaft
- Empfehler sind die besten Verkäufer – und Ihr größter Schatz
- Nur Spitzenleistungen werden weiterempfohlen
- Wie Sie Mundpropaganda und Empfehlungen systematisch entwickeln
- Neue Formen von Mundpropaganda- und Empfehlungsmarketing (Social Media)



Anne M. Schüller

Anne M. Schüller ist Management-Consultant und gilt als Europas führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Über 20 Jahre hat sie in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet und dabei mehrere Auszeichnungen erhalten. Die Diplom-Betriebswirtin und zehnfache Buch- und Bestsellerautorin zählt zu den zehn besten Speakers Deutschlands (Conga Award 2010). Sie arbeitet als Vortragsrednerin und Business-Trainerin im deutschsprachigen Raum und lehrt an mehreren Hochschulen.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr Buch ‚Kundennähe in der Chefetage‘ erhielt den Schweizer Wirtschaftsbuchpreis 2008. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft wie Audi, IBM, Allianz, das SiemensForum, die Telekom, die Swisscom, Vodafone, Interspar, der BITKOM, die Schweizer Post, BMW, die Gothaer, Generali, die Erste Bank, die TUI, L’Oréal sowie die HypoVereinsbank.

Das Buch zum Vortrag



Anne M. Schüller

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing
Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten

BusinessVillage, 4. erw. und aktual. Aufl. 2010, 135 Seiten

ISBN 978-3-938358-63-4, 21,80 Euro / 39.50 CHF

www.empfehlungsmarketing.cc



Referenzen zum Vortrag

"Vom Applaus her zu schließen war Schüllers Vortrag für die meisten Zuhörer das Highlight der Impact 08."

Das Branchenmagazin HORIZONT über den Marketingkongress mit acht Spitzenreferenten

„Ein herzliches Dankeschön für Ihren tollen Auftritt im Rahmen unseres Branchenforums! Selten habe ich so viel gutes Feedback für einen Vortrag bekommen.“

Andreas Stumptner, Chefredakteur VideoMarkt/VideoWoche/VideoGuide

„Ihr Vortrag DEWIT war der kurzweiligste und nachhaltigste den ich in den 2 Tagen erleben durfte.“

Mike Jones, Managing Director TAR / UBAG, Rümlang, Schweiz

„Zu Ihrem tollen Vortrag darf ich Ihnen nochmals - sowohl im Namen des MC Mainfranken als auch persönlich – sehr herzlich gratulieren! Sie haben es perfekt verstanden, Ihr Thema zu präsentieren: Man kann Ihnen nur Bestnoten geben: Inhalt, Vortragsform, Persönlichkeit – topp!“

Prof. Dr. Wieland Weiss, Fachhochschule Würzburg-Schweinfurt

"Ein großes Lob an Sie und Ihren tollen Vortrag. Er war das 'Highlight' vom gesamten Kongress."

Martin Tittes, Leiter Marketing und Weiterbildung Topa Team AG

„Die Frau ist schlichtweg ein Phänomen, ein wahrer Blockbuster der Redekunst: charmant, fesselnd, klug. Vortrags-Faszination in Reinkultur – und das von der ersten Sekunde an.“

Reimund Bertrams, Das Wortgewand



Kontakt

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

Weitere Webseiten

www.loyalitaetsmarketing.com
www.empfehlungsmarketing.cc
www.kundenrueckgewinnung.com
www.kundenfokussierte-unternehmensfuehrung.com

Social Media Seiten

https://www.xing.com/profile/AnneM_Schueller
<http://facebook.loyalitaetsmarketing.com>
<http://facebook.empfehlungsmarketing.cc>
<http://blog.anneschueller.de>
<http://twitter.com/anneschueller>