



Das neue Empfehlungsmarketing in digitalen Zeiten

Überleben in der Empfehlungsgesellschaft: So machen Sie Kunden zu Fans

Empfehlungsmarketing: Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten

Zeitraumen: wahlweise
1 bis 3 Stunden



Thema

„Sei wirklich gut, und bring die Menschen dazu, dies engagiert weiterzutragen.“ So lautet das Mantra in einer Empfehlungsgesellschaft. Denn alles, was die Anbieter sagen, kann heute live auf den Wahrheitsgehalt überprüft und blitzschnell mit den Erfahrungen anderer abgeglichen werden. Kunden und Konsumenten sind die neuen Vermarkter: glaubwürdige Markenbotschafter, lautstarke Meinungsmacher, machtvolle Berater und effiziente Vorverkäufer. Mehr als jemals zuvor leihen wir unser Ohr vor allem denen, die uns nahe stehen, die glaubwürdig sind und ihre wertvollen Erfahrungen freigiebig teilen: verlässlichen Empfehlern.

Empfehlungsmarketing schlägt klassische Werbung – und ist zudem nahezu kostenlos. Dabei geht es um viel mehr als den banalen Satz „Empfehlen Sie uns weiter“, der ziemlich penetrant daherkommt und höchstens zufällige Mundpropaganda bewirkt. Empfehlungsmarketing muss vielmehr strategisch entwickelt werden. Vier Schritte zeigen dabei den Weg. Zudem eröffnen pfiffige, bisher noch wenig beanspruchte Werbeformen und insbesondere das Internet völlig neue Wege in Sachen Mundpropaganda: offline - und zunehmend auch online.

Eines ist jedenfalls sicher: Wer heute nicht empfehlenswert ist, ist morgen nicht mehr kaufenswert - und übermorgen nicht mehr im Spiel. Ein gut gemachtes Empfehlungsmarketing ist der beste Zukunftsweg zu neuen Kunden. Doch nur, wer empfehlenswert ist, wird auch tatsächlich weiterempfohlen. Wie das funktioniert und welche Mittel und Wege es gibt, um auch in digitalen Zeiten die Zukunft erreichen zu können, zeigt dieser hochinspirierende und gleichzeitig praxisnahe Vortrag.

Die Vortragsinhalte:

- Die neue Empfehlungsgesellschaft
- Empfehler sind die besten Verkäufer
- Nur Spitzenleistungen werden weiterempfohlen
- Wie Sie Mundpropaganda und Empfehlungen systematisch entwickeln
- Neue Formen von Mundpropaganda- und Empfehlungsmarketing



Anne M. Schüller

Anne M. Schüller ist Keynote-Speaker, Businesscoach und mehrfach preisgekrönte Bestseller-Autorin. Sie gilt als führende Expertin für das Touchpoint Management und eine kundenfokussierte Unternehmenstransformation. Seit 2001 ist sie selbstständig. Zuvor hat sie über 20 Jahre lang in leitenden Vertriebs- und Marketingpositionen internationaler Dienstleistungsunternehmen gearbeitet. Die Diplom-Betriebswirtin zählt zu den zehn besten Vortragsrednern im deutschsprachigen Raum (Conga Award 2010). 2015 wurde sie für ihr Lebenswerk in die Hall of Fame der German Speakers Association aufgenommen. Vom Business-Netzwerk LinkedIn wurde sie zur TOP-Voice 2017/2018 und vom Business-Netzwerk XING zum XING Spitzenwriter 2018 gekürt. Ihr Touchpoint-Institut bildet zertifizierte Touchpoint Manager aus.

Managementbuch.de zählt sie zu den wichtigen Managementdenkern. Ihr jüngstes Buch heißt: "Die Orbit-Organisation - In 9 Schritten zum Unternehmensmodell für die digitale Zukunft". Ihr Bestseller "Touch.Point.Sieg." ist das Trainerbuch des Jahres 2016. Ihr Bestseller "Das Touchpoint-Unternehmen" wurde zum Managementbuch des Jahres 2014 gekürt. Ihr Bestseller "Touchpoints" wurde zum Mittelstandsbuch des Jahres 2012 gekürt. Zu ihrem Kundenkreis zählt die Elite der deutschen, österreichischen und schweizerischen Wirtschaft, u. a. ABB, Audi, BMW, die REWE, IBM, die Allianz, die Swisscom, Vodafone, Wempe, Interspar, die TUI, der BITKOM, Sage Software, die Schweizer Post, Generali, die Erste Bank, Lilly, L'Oréal und der Sparkassenverlag.

Das Buch zum Vortrag



Anne M. Schüller

Das neue Empfehlungsmarketing

Durch Mundpropaganda und Weiterempfehlungen neue Kunden gewinnen

BusinessVillage, 2. Auflage 2015, 300 Seiten

ISBN 978-3-86980-312-9, 29,80 Euro

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 auf dem DEWIT-Kongress 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.empfehlungsmarketing.cc
www.touchpoint-management.de

Social Media Seiten

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