

NEUE KUNDEN & MEHR UMSATZ - GARANTIERT

Ihr Nutzen:

Sie erfahren wie Sie neue Kunden gewinnen und bestehende noch intensiver an sich binden. Sie sparen Werbekosten, erhalten mehr Neukunden und steigern so Ihre Umsätze.



Geben Sie auch Geld für Zeitungsanzeigen, Radiowerbung, Mailings und Flyer aus, ohne wirklich zu wissen, wie erfolgreich diese Kampagnen sind? Kämpfen Sie auch mit stagnierenden oder rückläufigen Umsätzen?

Scheuen Sie sich auch, die steigenden Kosten an Ihre Kunden weiterzugeben, weil Sie Angst haben, dass diese Sie verlassen?

Fehlen Ihnen die zahlungskräftigen Kunden mit denen Geschäfte richtig Spaß machen?

Wollen Sie **einfachste Marketing-Strategien** und **pfiffige Werbetipps** kennenlernen,

- die sich bereits **in der Praxis bewährt** haben,
- ohne Risiko und
- trotzdem **effektiv** sind?



Erfahren Sie in einem praxisorientierten 3-stündigen Vortrag,

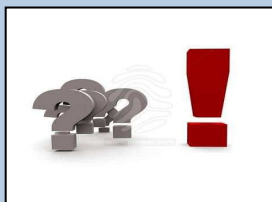
- **Wie** Sie höhere Umsätze und mehr Kunden erreichen
- **Warum** klassisches Marketing (Anzeigen, Mailings) für Floristen ungeeignet ist
- **Wie** ein Handwerksunternehmer mit Robbie Williams kostenlos zum Stadtgespräch wurde
- **Wie** Sie kostenlos in die Zeitung kommen
- **Warum** Sie Geld verschenken, wenn Sie nicht auf Facebook sind
- **Wie** Sie das Internet professionell einsetzen – egal wie klein Ihr Unternehmen ist

9 von 10 Kunden vertrauen auf Empfehlungen, während der Werbung von Unternehmen nur bedingt vertraut wird. Und Ihre Kunden? Natürlich sagen Sie jedem Kunden, dass er Sie weiterempfehlen soll, wenn er zufrieden mit Ihnen und Ihrer Dienstleistung war. Mit welchem Erfolg? **Wie viele Empfehlungen hatten Sie in den letzten 3 Monaten?** Gehen Sie das Thema zielorientiert an oder vertrauen Sie darauf, dass es schon klappen wird?

Erfahren Sie in diesem unterhaltsamen Vortrag,



- Die Vorteile des Empfehlungsgeschäfts
- Warum zufriedene Kunden keine Empfehlungen aussprechen
- Die 5 häufigsten Fehler beim Empfehlungsmarketing
- Den richtigen Einsatz von Referenzen – Lassen Sie Kunden sprechen
- Wie Sie die Kunden Ihrer Geschäftspartner erreichen
- Wie viel mal teurer es ist, einen Neukunden zu gewinnen statt einen unzufriedenen Kunden zufrieden zu stellen
- Wie der reklamierende und unzufriedene Kunde denkt
- Wie Sie künftig immer souverän und professionell auf Reklamationen reagieren
- Die 3 häufigsten Fehler beim Umgang mit Reklamationen und Beschwerden
- Die richtigen Antworten auf Kundenbeschwerden
- 3 Tipps, um unzufriedene Kunden zu begeisterten Kunden zu machen



- Die 2 größten Fehler in einem Werbebrief
- Angebotsschreiben, die die Wünsche Ihrer Kunden treffen
- Die wichtigste Regel im Kundenschriftverkehr

Weitere Infos unter: www.der-marketing-podcast.com



Seit ein paar Monaten gebe ich den Marketing-Podcast für kleinere und mittlere Unternehmen zu den Themen Neukundengewinnung und Umsatzsteigerung heraus. Schon nach wenigen Wochen war er auf Platz 2 in der Kategorie Marketing der weltweiten Podomatic-Charts. **Und ist damit bester deutscher Marketing-Podcast!**

Über 13.000 Downloads und fast 9.000 Abonnenten in über 60 Ländern in 4 Monaten!

Heiko T. Ciesinski – Der Unternehmer-Coach