

Praxisnahe Tipps, Anregungen und Beispiele für erfolgreiches Marketing!



Unsere Kompetenz – Ihr Vorteil

Effiziente Werbemaßnahmen entwickeln und Synergien bei Online- und Offline-Aktionen nutzen

Kunden richtig ansprechen und für eigene Angebote gewinnen – das ist die wichtigste Grundlage für erfolgreiche Marketingmaßnahmen. Doch wie gelingt es, größtmöglichen Rücklauf zu erzielen? Und welche Werbemittel und Kanäle sind „die richtigen“?

Wenn kleinere und mittlere Unternehmen (KMUs) Werbemaßnahmen entwickeln, gelten für sie eine Vielzahl von Besonderheiten. Dennoch kennen gerade sie ihre Kunden und deren Bedürfnisse sehr genau – und haben somit einen erheblichen Vorteil gegenüber größeren Unternehmen, wenn es um das Unterbreiten gezielter Angebote geht. Dialogmarketing – also Marketing, das den Dialog mit den Kunden sucht und Angebote durch deren Rückmeldungen (weiter-)entwickelt – kann diesen Vorteil durch gezielte Maßnahmen zur Kundenbindung und Neukundengewinnung schnell und effizient umsetzen.

Der hier vorgelegte Dialogmarketing-Ratgeber ist erstmals speziell auf mittelständische Unternehmen und ihre Besonderheiten zugeschnitten. Er will kleine und mittlere Unternehmen gezielt bei der Vorbereitung und Planung von Werbemaßnahmen unterstützen und ihnen nützliche Tipps für die Umsetzung (auch mit Partnern und Dienstleistern) bieten.

Das als Praxisleitfaden angelegte Buch bietet eine gelungene Zusammenfassung von Ideen, Prozessen und Instrumenten des Dialogmarketings. Es liefert zugleich eine Vielzahl von Anregungen, Hinweisen und Beispielen, die nicht nur praxisnah und verständlich, sondern auch sofort anwendbar und leicht umsetzbar sind.

Der Ratgeber trägt das Qualitätssiegel von Prof. Siegfried Vögele, der branchenübergreifende und dialoggerechte Regeln für die Gestaltung von Mailings (Werbebriefe) entwickelt hat. Denn trotz unbestritten großer Bedeutung des Internets sind Mailings nachweislich oft der „Starter“ für den Dialog mit einer Zielgruppe oder für die direkte Verlängerung von Werbemaßnahmen ins Internet.

Die in Teil III ausführlich dargestellten 31 Praxisbeispiele wurden von den Direkt Marketing Centern (DMCs) der Deutschen Post AG zusammengetragen und zeigen erfolgreiche Dialogmarketing-Aktivitäten aus acht Branchen, die bereits von Dialogmarketing profitieren – so u.a. Einzelhandel, Produzierendes Gewerbe, Handwerk und Dienstleistungen.

Fax-Bestell-Coupon

zurück an Varus Verlag, Bonn, Fax-Nr. 02 28 / 9 44 66-66

Ja, das repräsentative „Mit Dialogmarketing zum Erfolg – Ein Praxisratgeber für den Mittelstand“ soll mir/uns die Arbeit erleichtern! Hiermit bestelle/n ich/wir:

- Exemplare der Neuerscheinung zum Preis von **39,80 € inkl. MwSt.**
(zzgl. Versand u. Verpackung; Lieferung gegen Rechnung; der Versand erfolgt durch DHL)

Siegfried Vögele Institut (Hrsg.):

Mit Dialogmarketing zum Erfolg – ein Praxisratgeber für den Mittelstand

Hardcover mit Überzug; B x H = 26,5 x 21,5 cm; 248 Seiten; ISBN 978-3-941231-04-7;

Varus Verlag, Bonn; 2010

Datenschutzhinweis: Bei uns sind Ihre Daten in guten Händen (keine Weitergabe an Dritte; nur Nutzung für interne Auswertungen und zur Bewerbung eigener Angebote). Mit dieser Bestellung geben Sie Ihre Einwilligung zur Verwendung Ihrer u.g. Daten in schriftlicher Form (Verarbeitung und Speicherung sowie Verwendung per Fax, E-Mail oder postalischen Anschreiben). Dieser Einwilligung können Sie jederzeit widersprechen: Varus Verlag, Am Bonner Bogen 6, 53227 Bonn, E-Mail: office@varus.com

Lieferanschrift: (bitte leserlich ausfüllen)

Firma _____
Niederlassung _____
Abteilung _____
Besteller _____
Straße, Hausnr. _____
PLZ/Stadt _____
Tel./-Fax-Nr. _____
E-Mail-Adresse _____

ggf. abweichende Rechnungsanschrift:

Ja

Nein

Firma _____
Niederlassung _____
Abteilung _____
Besteller _____
Straße, Hausnr. _____
PLZ/Stadt _____
Tel./-Fax-Nr. _____
E-Mail-Adresse _____

.....
Datum, Stempel, Unterschrift