

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Zukunftstrend Empfehlungsmarketing

Scheinbar aus dem Nichts tauchen immer wieder Unternehmen auf, die nicht nur treue Kunden haben, sondern darüber hinaus mit aktiven, begeisterten Empfehlern die Märkte erobern. „Was haben die, was ich nicht hab?“ fragt sich da ratlos so mancher Unternehmer.

Die Wiederentdeckung des Empfehlungsmarketing ist die Auferstehung einer alten Kaufmannstugend und gerade in konsumschwachen Zeiten verheißungsvoll. Moderne Mundpropaganda ist jedoch viel mehr als ‚Empfehlen Sie uns weiter‘ oder die lapidare Frage nach ein paar Adressen. Systematisch aufgebaut und gezielt eingesetzt eröffnen sich heute völlig neue Wege in Sachen Empfehlungsgeschäft. Die entscheidende Frage lautet: Wie mache ich meine Kunden und Kontakte zu Topp-Verkäufern meiner Angebote und Leistungen? Die strategische Ausrichtung auf aktive positive Empfehler ist das intelligenteste, preisgünstigste und damit erfolgversprechendste Umsatzwachstumsprogramm aller Zeiten. Und: Neukunden werden auf diesem Weg gleich mit geliefert - und zwar kostenlos.

Nähere Infos zum Thema bietet die aktuelle Veröffentlichung von Anne M. Schüller, „Zukunftstrend Empfehlungsmarketing, Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten“, erschienen im BusinessVillage Verlag 2005, ISBN: 3-934424-65-1.

Dokument-Nummer: 10977

© Industrie- und Handelskammer zu Dortmund

Für die Richtigkeit der in dieser Website enthaltenen Angaben können wir trotz sorgfältiger Prüfung keine Gewähr übernehmen. Inhalte von externen Internetseiten, zu denen ein Link geschaltet wurde, macht sich die IHK nicht zu eigen und kann deshalb für deren inhaltliche Korrektheit, Vollständigkeit und Verfügbarkeit ebenfalls keine Gewähr übernehmen.