

Marketing und Verkauf

Einblicke – Fakten – Praxis- Trends

Einladung zum 1-Tages-Praxis-Seminar

Neukundengewinnung im Web 2.0 Zeitalter mit dem Kunden-Sog-System[®]

Heutzutage kann niemand mehr ohne Internet agieren der in der Geschäftswelt etwas bewegen will. Das Internet hat eine rasante Entwicklung hinter sich und mit dem Web 2.0 einen vorläufigen Höhepunkt erreicht. Viele nutzen Sozialmedien wie Xing, Facebook, Twitter, Youtube u.a. mit mehr oder weniger System und Erfolg. Das liegt unter anderem daran, dass die Materie sehr komplex ist und man einfach viel Zeit benötigt um die Möglichkeiten des Web 2.0 für sein Geschäft zu nutzen. Da geben einige verzweifelt auf, oder fangen erst gar nicht damit an.

Die Spielregeln haben sich geändert

Fakt ist bereits heute: Die Kunden können sich einfacher als früher über die Angebote im Markt informieren. Eine kurze Google-Abfrage genügt und schon wissen sie, welche Unternehmen die von ihnen gewünschten Produkte oder Dienstleistungen anbieten – und häufig auch zu welchem Preis. Doch nicht nur dies! Aufgrund der im Internet veröffentlichten Testberichte, Kundenbewertungen, Blogbeiträge, Tweets etc. wissen sie vielfach auch worauf sie bei deren Kauf achten sollten. Die Kunden sind oft besser informiert als viele Verkäufer. Entsprechend schnell geraten schlecht geschulte Verkäufer in die Defensive – insbesondere wenn es um das Thema Preis geht. Die richtige Positionierung im Web schafft hier Abhilfe. Klar, dass die Kunden auch bei der Suche und Auswahl von Produkten und Dienstleistungen heute vieles anders machen als noch vor wenigen Jahren. In diesem Seminar erfahren Sie, was auch Sie verändern sollten, damit Sie von dieser Entwicklung profitieren können.

In diesem Praxisseminar erhalten Sie sehr viele Antworten auf Ihre entscheidende Frage:

Wie kann ich zu geringen Kosten dauerhaft Neukunden über das Internet gewinnen?

Neben sofort greifenden Aktionen werden auch mittel und langfristig wirksame Ideen, Konzepte und Maßnahmen zur Neukundengewinnung vorgestellt

Sie erfahren, mit welchen Tricks und Methoden bereits einige Ihrer Mitbewerber arbeiten, um sich langfristig die lukrativsten Aufträge zu sichern.



„Ich verspreche Ihnen: Sie profitieren von exklusiven, neuen Informationen und bekommen Impulse und Ideen. Sie bekommen das Rüstzeug, um für Ihr Unternehmen ein erfolgreiches und praxistaugliches Neukundengewinnungskonzept über das Internet zu entwickeln.“

Walter Eisele, Seminarleiter

Zielgruppe

Wer sollte teilnehmen?

Das Seminar richtet sich an Geschäftsführer und Inhaber von klein- und mittelständischen Unternehmen, die Ihre Neukundengewinnung im Internet ausbauen wollen. Außerdem sollten Berater, Makler, Finanzdienstleister und Schulungsanbieter teilnehmen. Außerdem können Freiberufler davon profitieren...

- die zukünftig immer genügend Auftragsvorrat zur Auslastung des Unternehmens haben wollen
- die Marketing und Vertrieb mit System durchführen wollen
- die wieder mehr messbare Erfolge beim Vertrieb und bei der Neukundengewinnung haben wollen
- die mit geringerem Werbebudget mehr Gewinn machen wollen
- die laufend neue Interessenten für Ihre Verkäufer benötigen
- die zukünftig das Internet aktiv im Verkaufsprozess einsetzen wollen
- die keine Zukunftsängste mehr haben wollen, weil die *Neukundengewinnung* automatisiert ist
- die wieder mehr Spaß an der Arbeit und weniger Druck und Stress wollen

O-Ton

Teilnehmerstimmen aus früheren Seminaren:

Das Seminar gibt einen gut strukturierten Überblick über die Möglichkeiten im Web 2.0 mit zahlreichen praktischen Tipps. | **Dr. Martin Hain** www.mh-strategie.de/

Das Seminar ist gut strukturiert und vermittelt in kurzer Zeit einen Überblick über alle notwendigen Maßnahmen für Unternehmer im Web 2.0 | **Olaf Wolff Geschäftsführer** www.bsbwolff.de

Verständliche Darbietung von komplexen Inhalten. Habe meine Zukunftsstrategie für das Internet/Web 2.0 gefunden. Teilnehmerfragen wurden ausführlich beantwortet | **Markus Weyer, Unternehmensberater**

Ihr Nutzen

Das Ziel ist klar!

Sie entwickeln unter Berücksichtigung Ihrer Ausgangssituation und Ihren Zielen erfolgreiche Strategien für Ihre Neukundengewinnung über das Internet. Neue Methoden helfen Ihnen, in ausreichender Menge Interessenten und Neukunden zu finden. Sie optimieren Ihre Strategien im Internet und Web 2.0 und lernen Werkzeuge kennen, wie man bei der Zielgruppe Vertrauen aufbaut und diese dann automatisiert zum Neukunden macht.

Ihre Seminarleitung

Sie profitieren vom Expertenwissen!

Ihr Seminarleiter, Walter Eisele, ist EDV-Betriebswirt und seit 1993 als Berater selbstständig. Er berät mittelständische Unternehmen in den Bereichen Strategie, Marketing und Vertrieb. Er ist Entwickler des Kunden-Sog-Systems[®] für mittelständische Unternehmer. Von der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen / Geislingen hat das von ihm für einen Kunden entwickelte Marketingsystem den **Marketing AWARD 2010** erhalten. Seine Kernkompetenz liegt in der praktischen Anwendung der Engpass-konzentrierten Verhaltens- und Führungsstrategie nach Prof. h.c. Wolfgang Mewes. Die praktische Umsetzung von individuellen Kunden-Sog-Systemen[®] ist der wichtigste Nutzen für seine Auftraggeber.

Das **Kunden-Sog-System**[®] ist ein seit 2008 als Marke beim Deutschen Marken- und Patentamt eingetragenes praxiserprobtes, ganzheitliches System zur Schaffung einer kontinuierlichen Auslastung mit Aufträgen zu besseren Erträgen. 2012 verlieh die **Initiative Mittelstand** dem Kunden-Sog-System[®] durch den Innovationspreis-IT in der Kategorie **Online-Marketing** das Prädikat **BEST OF 2012**.

Der Veranstalter

Wer ist Success Service Eisele?

Success Service Eisele ist eine 1993 gegründete Unternehmensberatung. Das Unternehmen mit Sitz in Bad Lippspringe ist Spezialist für strategische Neukundengewinnung. Neben maßgeschneiderten Kunden-Sog-Systemen[®] für unterschiedliche Branchen werden auch offene und firmeninterne Seminare durchgeführt. Zu den Kunden zählen viele klein- und mittelständische Unternehmen. Ein Auszug der Kundenliste kann unter www.kunden-sog-system.eu eingesehen werden.

Programm & Ablauf

Themen und Inhalte

Zeit: 09:00 Uhr bis ca. 16:30 Uhr

Teil 1

- Warum eine Vision so wichtig ist und wie man diese dauerhaft in sich erzeugt
- Das strategische Profil
- Warum viele bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Strategie Schwierigkeiten haben und man diese überwindet

Teil 2

- Wie man ein Lösungskonzept für ein brennendes Problem einer konkreten Zielgruppe erstellt
- Wie man sich als Experte / Problemlöser positioniert
- So wird ein Ratgeber aufgebaut
- Die richtigen Offline und Online Informationsmedien zur Kommunikation mit der Zielgruppe finden
- Eigene E-Mail-Liste und Autoresponder

Teil 3

- Strategisches Informationsmanagement im Web 2.0
- Der eigene BLOG als Marketinginstrument von unschätzbarem Wert
- Konstante Steigerung der Besucherzahlen auf dem Blog
- Suchmaschinenoptimierter Aufbau eines Artikels
- Der richtige Einsatz von XING, Facebook und Twitter
- Automatisierung des Aufbaus von Twitter-Followern mit TweetAddr

Teil 4

- Das Prinzip der kostenlosen Werbung im Web 2.0
- Bestandteile eines Kunden-Sog-System[®] zur Neukundengewinnung
- Kontakt zur Zielgruppe automatisiert herstellen
- Vertrauensaufbau als Schlüssel für den langfristigen Erfolg
- Die Landingpage zum Sammeln von E-Mail-Adressen
- Kosteneinsparung bei Marketing und Verkauf
- Zusammenfassung und konkrete Empfehlung
- Was tun, wie geht es weiter?
- Persönliche To-do-Liste
- Persönlicher Entwicklungsplan (PEP)

Auszeichnungen



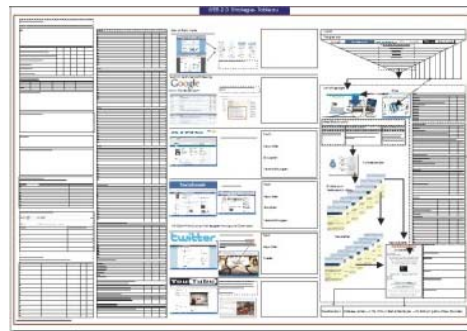
Ihre Vorteile:

- ✓ Sie lernen viele Praxisbeispiele kennen
- ✓ Sie klären Ihre individuellen Fragen
- ✓ intensiver Austausch mit Referenten und Fachkollegen

Die Neuheit:

Das Web 2.0-Analyse-Tableau

Heutzutage kann niemand mehr ohne Internet agieren der in der Geschäftswelt etwas bewegen will. Das Internet hat eine rasante Entwicklung hinter sich und mit dem Web 2.0 einen vorläufigen Höhepunkt erreicht. Viele nutzen Xing, Facebook, Twitter, Youtube u.a. mit mehr oder weniger System und Erfolg. Das liegt unter anderem daran, dass die Materie sehr komplex ist und man einfach viel Zeit benötigt um die Möglichkeiten des Web 2.0 für sein Geschäft zu nutzen. Da geben einige verzweifelt auf, oder fangen gar nicht damit an.



Web 2.0 Analyse-Tableau

Andererseits hat die Kombination aus der Engpasskonzentrierten Verhaltens- und Führungsstrategie (EKS) und dem Web 2.0 ungeahnte Chancen für jeden der die Möglichkeiten für sich richtig nutzt.

Die große Herausforderung ist sich einen Überblick über die Möglichkeiten zu verschaffen und dann zu handeln. Das erfordert Zeit, viel Zeit. Damit diese Zeit verkürzt werden kann und man auch für sich die richtige Strategie im Internet erarbeitet, habe ich das „Web 2.0-Analyse-Tableau“ entwickelt.

Von Vorteil ist es, wenn der Anwender des Web 2.0 Analyse-Tableaus beginnt, nachdem er mit der Arbeit am Strategie-Tableau fertig ist, denn es gibt eine Schnittstelle für die Verbindung der beiden Tableaus. Diese Vorarbeit ist jedoch nicht zwingend notwendig.

Jeder Teilnehmer arbeitet an seinem individuellen Web 2.0 Analyse-Tableau.

**Per Fax
05252 931443**

oder im Fensterkuvert per Post

Success Service Eisele
-Seminarmanagement-
Detmolder Str. 240

33175 Bad Lippspringe

**Anmeldeschluss:
09.06.2012**



Anmeldung zum Seminar

Ja, hiermit melde/n ich/wir mich/uns für das Praxisseminar „**Neukundengewinnung im Web 2.0 Zeitalter mit dem Kunden-Sog-System®**“ am 29. Juni 2012 in Bad Lippspringe an.

Die Investition für das Seminar

Seminargebühr: 479,- € zzgl. ges. MwSt.. - Bis zu **zwei Teilnehmer** aus **einer Firma** zahlen nur den Preis von **einem Teilnehmer**, damit das neue Know how in mehreren Köpfen vorhanden ist und somit die Umsetzung leichter wird. Zzgl. ges. MwSt. und Tagungspauschale/n pro Tag und Person ca. 44,- € für Tagungsraum, Vormittagspause, Mittagssnack und Nachmittagspause. Nach Eingang der Anmeldung erhalte/n ich/wir eine schriftliche Bestätigung sowie die Rechnung. Mitglieder des Bundesverbandes StrategieForum e.V erhalten 10 % Rabatt.

Die Rücktrittsmöglichkeiten

Bis zu sechs Wochen vor Veranstaltungsbeginn kann ich / können wir kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichtteilnahme ist die gesamte Teilnahmegebühr zu bezahlen. Eine Stornierung bedarf der Schriftform. Die Vertretung eines angemeldeten Teilnehmers ist natürlich möglich.

Teilnehmer 1

Anrede, Titel, Vorname, Name
Position
Telefon
persönliche E-Mail-Adresse
Firma
Straße / Postfach
Ort, Datum, Unterschrift

Teilnehmer 1

Anrede, Titel, Vorname, Name
Position
Telefon
persönliche E-Mail-Adresse
Mitglieds-Nr. Bundesverband StrategieForum e.V.
PLZ / Ort

Ihr Kontakt

Success Service Eisele, Detmolder Str. 240, 33175 Bad Lippspringe
Telefon +49(0)5252 931442, Fax +49(0)5252 931443,

www.kunden-sog-system.eu, www.unternehmer.tipps.eu

Ihr Ansprechpartner: Walter Eisele • E-Mail: eisele@kunden-sog-system.eu