



www.fotolia.de

Kunden-Sog-System[©] Marketing-Baukasten

Anfragen erhöhen - Werbekosten senken

Neue Kunden zu gewinnen erweist sich in den meisten Märkten als schwierige und kostspielige Aufgabe. Erfolgreich sind diejenigen die alle Schritte während des Marketing und Vertriebsprozesses aufeinander abstimmen.

Schritt für Schritt vom Interessenten zum Kunden

Bei den meisten Unternehmen ist Marketing und Vertrieb nicht richtig aufeinander abgestimmt und den einzelnen Informationsbedürfnissen der Interessenten wird häufig zu wenig Beachtung geschenkt. Für ein Unternehmen ist es wichtig Vertrauen bei der Zielgruppe aufzubauen. Dazu genügt nicht eine einzelne Maßnahme. Es gilt einen kompletten Prozess dauerhaft am Laufen zu erhalten. Ein Interessent geht durch verschiedene Stufen. Vom Interessenten, zum Wissensinteressenten, danach zum Kaufinteressenten bzw. Kunden und dann zum Empfehlungsgeber. Ein durchgängiges Werbe- und Verkaufskonzept kostet weniger als eine Vielzahl von Einzelmaßnahmen.

Per Fax 05252 931443

www.mittelstands-strategien.de

Success Service Eisele
Detmolder Straße 240
33175 Bad Lippspringe

Ja, ich/wir wollen unser **Marketing** und **Vertrieb mit individuell aufeinander abgestimmten Maßnahmen** verbessern.

Rufen Sie mich / uns zurück um Details zu besprechen.

|_____

Firma

|_____

Ansprechpartner

|_____

Straße

|_____

PLZ / Ort

|_____

Telefon

|_____

E-Mail

|_____

Datum

|_____

Unterschrift

Success Service Eisele, Strategie- und Verkaufcoaching
Detmolder Str. 240, 33175 Bad Lippspringe
T. 05252 931442 F. 05252 931443

eisele@mittelstands-strategien.de, www.mittelstands-strategien.de