

e Business-Coaching™

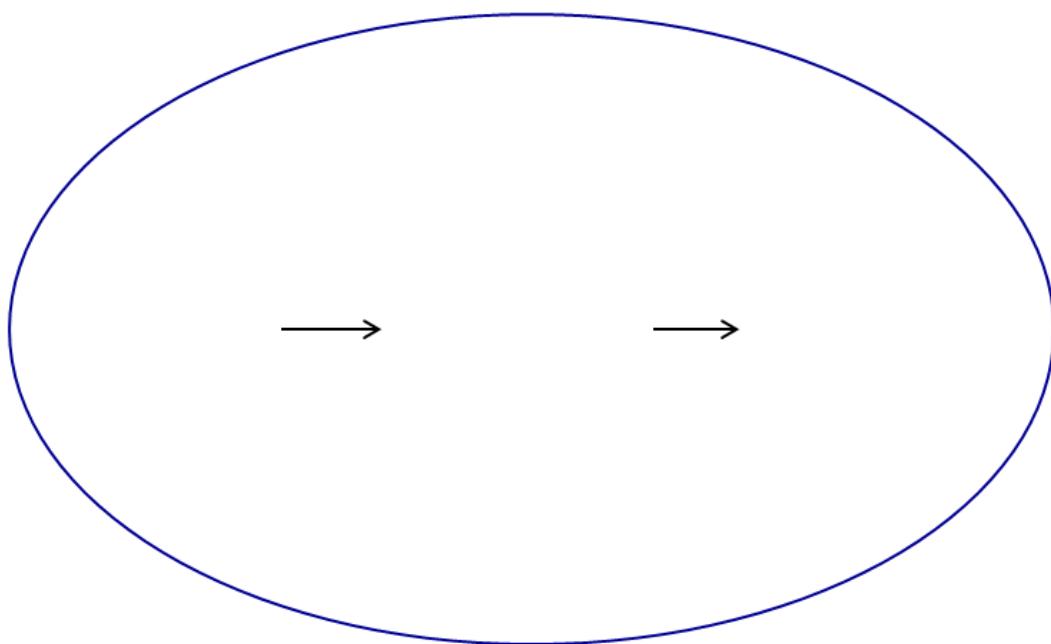
In Lektion #46

## Wie Sie Ihren Markt aufbereiten! Leichter mehr verkaufen

Von Dirk-Michael Lambert

# Wie Sie Ihren Markt aufbereiten!

Die Welt Ihres Unternehmers...



Der einkommensproduzierende Motor jedes Unternehmens:



# Wie viele Lead Generation Instrumente haben Sie installiert?

## DIRECT RESPONSE

- Direct Mail
- Telefon-Marketing
- Persönliche Ansprache

## WERBUNG IN PRINT MEDIEN

- Zeitschriften
- Magazine
- Newsletter (fremde)
- Messe-Kataloge
- Telefon-Bücher/-Verzeichnisse
- Kataloge
- Broschüren
- Beileger, Flyer

## AUSSEN-WERBUNG/ DISPLAYS

- Beschriftungen, Schilder
- Plakate       Poster
- Aufsteller
- Kfz-Werbung

## EVENT

- Messe, Ausstellung
- Vortrag
- Seminar/ Workshop
- Haus-Messe
- Verkaufs-Show
- Wettbewerbe
- Vortrag

## ELEKTRONISCHE MEDIEN

- Fernsehen
- Radio
- Internet       e-Mail
- SMS               Fax-Versand

## SYMBIOTISCHE GESCHÄFTS-PARTNER

- Beileger in Werbung
- Gutscheine
- Gemeinsame Aktionen

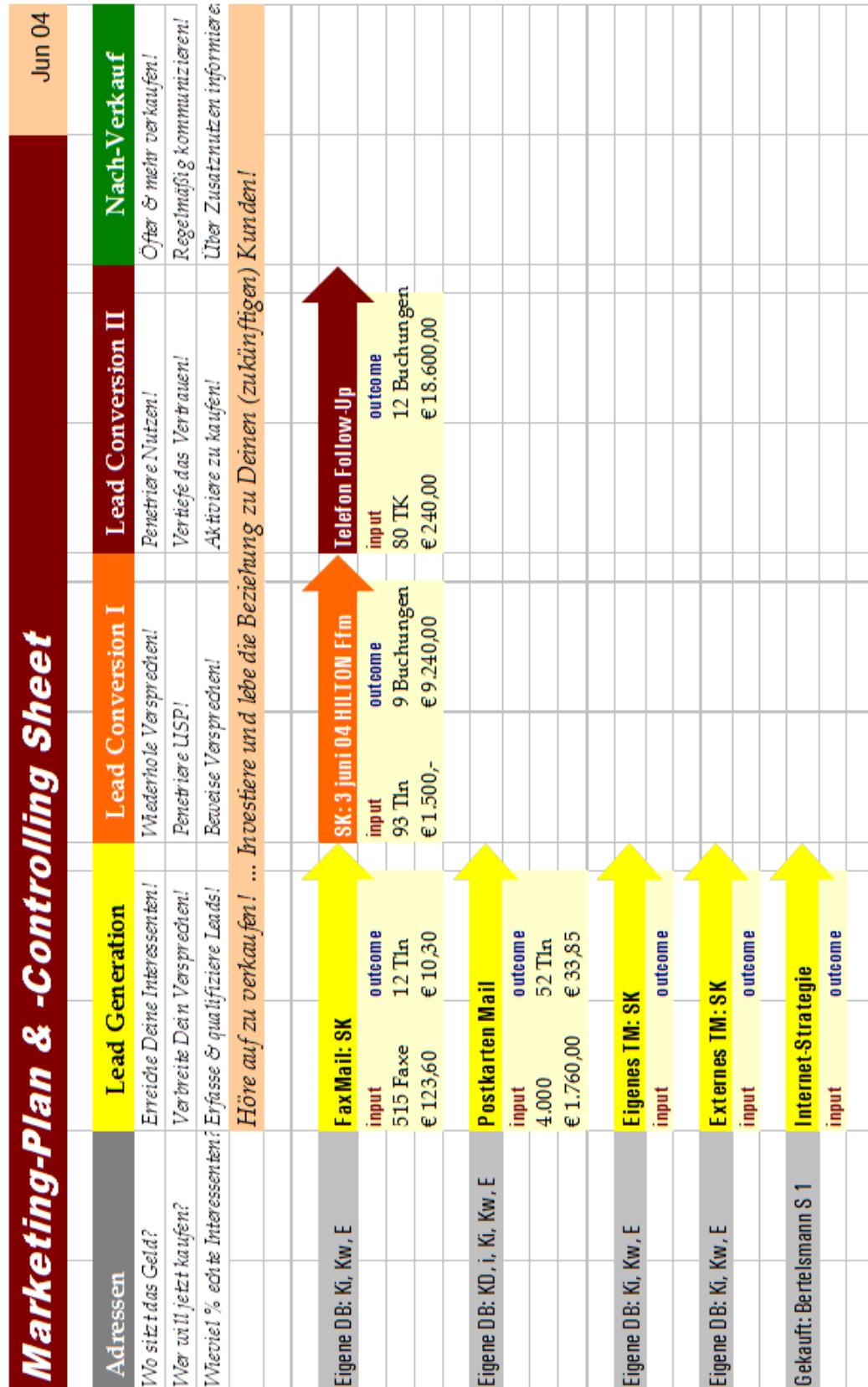
## EMPFEHLUNGEN

- Passive Empfehlungen
- Aktive Empfehlungs-Programme
- Kunden-Zeugnisse

## PUBLIC RELATION

- Presse Mitteilungen
- Produkt-Beschreibungen
- Produkt-Ankündigungen
- Artikel
- Eigener Reden, Vorträge
- Seminare
- Jahresberichte
- Kommunale/ Wohltätigkeits-Veranstaltungen
- Spenden
- Sponsor-Marketing
- Allianzen mit anderen Unternehmen

## Ihr Marketing-Controlling:



# Die Zusammenhänge erkennen und Prozesse installieren:

