

Empfehlungsmarketing

→ Kunden zu Fans machen

Seminarbeschreibung

Ziel:

Sie erkennen Empfehlungsmarketing als eine der effektivsten Methoden zur Neukundengewinnung.

Es genügt nicht, zufriedene Kunden zu haben, denn nur begeisterte Kunden empfehlen Sie aktiv weiter. Sie können Kundenbegeisterung durch einzigartige, empfehlenswerte Leistungen, die auf das jeweilige Kundensegment zugeschnitten sind, erreichen. Sie erarbeiten sich im Training Techniken und Beispiele zur Gestaltung solcher Leistungen. Sie lernen, lokale Partner zu gewinnen und von einer Zusammenarbeit beim Empfehlungsmarketing und in der Neukundengewinnung zu überzeugen.

Mit jeder Stufe dieser Trainings steigern Sie den Nutzen für Ihre Umwelt und Ihre Erfolgsspirale dreht sich weiter.

Inhaltliche Schwerpunkte:

- Kunden- und Loyalitätswert, Weiterempfehlungswert
- Basis-, Leistungs- und Begeisterungsfaktoren
- Empfehlungs-Promoter
- Typ- und emotionsgerechte Marketing-Kommunikation
- Event- und Erlebnismarketing
- Empfehlungs-Datenbank
- Kooperationspartnergewinnung
- Auffrischung und Vertiefung der Basisinhalte

Zielgruppe:

Telekommunikations-Fachgeschäfte, lokale Partnergeschäfte;
Inhaber und Führungskräfte

Teilnahmebedingung:

Das Training baut auf den Inhalten des Seminars „Lokales Marketing“ auf.

Dauer:

2 Tage