



In diesem Vortrag geht es darum, Unternehmer auf eine Zeit vorzubereiten, die bei großen Unternehmen längst schon Wirklichkeit ist. Einschränkend muss ich sagen, es gibt auch Vorstände großer Unternehmen, die den Zug der Zeit noch nicht erkannt haben. Was hier sträflich vernachlässigt wird ist Kundenbeziehungs-Management (CRM) heute. Wie man das richtig macht, ohne den Kunden zu nerven, ist die Kunst der Umsetzung im Betrieb. Mit kleinen Inputs beim Kunden erreichen Sie nicht nur diesen, sondern auch seinen Bekanntenkreis.

„Internet – Marketing“ oder- wie wir uns täglich mit vorgefassten Meinungen im Wege stehen:

Internet-Marketing hat etwas mit Begegnung und Kommunikation zu tun. Begegnung und Kommunikation erhält Sie gesund und bewahrt Sie vor Burnout und Depression.

Dazu ist Kreativität erforderlich. Wenn Sie glauben „ich bin nicht kreativ“, dann brauchen Sie Unterstützung.

Stillstand ist der Feind der Kreativität. Sie ist verbunden mit ständiger Veränderung, Wachstum und Weiterentwicklung.

Für Unternehmer und Geschäftsführer in kreativen Arbeitsprozessen

Unter marketingorientiertem Internet versteht man die ständige Kommunikation eines Unternehmens mit Ihren Kunden.

Warum machen das nur so wenige?

- Weil sich der Chef dem Computer und dem Internet verweigert
- Weil der Chef im täglichen Arbeitsstress absäuft
- Weil sowieso genug Aufträge im Haus sind
- Weil die Anfragen aus dem Internet sowieso nur Schrott sind ... und vieles mehr

Alles vorgefasste negative Meinungen und Glaubenssätze

- Sie sind erstens größtenteils falsch, und zweitens schlichtweg Ausreden! Und warum?
- Weil wir alle Angst vor Veränderung haben und
- weil wir sowieso keine Zeit haben! Wer soll denn das noch alles machen?

Was hätten Sie davon?

Ganz einfach:

Ein Alleinstellungsmerkmal, weil der Großteil der Gewerbetreibenden so denkt – und nichts umsetzt! Zudem hätten Sie auch noch weniger Arbeit. Ich vermute, das glauben Sie mir nicht – oder?

Die Lösung dazu erhalten Sie beim Vortrag!