

# Marketing für KMU

## praxisorientiert und effizient

### Inhaltsverzeichnis

Thema	Seite
<b>Dienstleistungsmarketing</b> Der Prozess bestimmt den Erfolg	1
<b>Marketing-Planung in sechs Schritten</b> Gut geplant ist besser investiert	3
<b>Empfehlungsmarketing</b> Kostenlos zu neuen Kunden	6
<b>Ambush Marketing</b> Legal von Grossereignissen profitieren	8
<b>Erfolgreich werben</b> Tun Sie's nach Guerilla-Manier	
<b>Verkaufsplanungskonzept</b> Die Grundlage für nachhaltige Erfolge im Verkauf	10
<b>Emotionales Kaufverhalten</b> Wie und warum Kunden Kaufentscheidungen treffen	14
<b>Kundenbindung</b> Beziehungen aufbauen und sorgsam pflegen	16
<b>Kundenrückgewinnung</b> Viel Potenzial liegt brach	18
<b>Verkauf-/Ausstellungsraum</b> Show-Bühne für die Stars	20
<b>Direktmarketing</b> Kreative Mailings heben sich ab von der Werbeflut	24
<b>Direktmarketing</b> Werbebriefe , die nicht im Papierkorb landen	27
<b>Verkanntes Instrument im Marketing-Mix</b> Aufs Pricing kommt es an	31
<b>Pressearbeit</b> Gute Fachbeiträge sind starke PR	34
<b>Online-Marketing</b> Sensibel abstimmen auf das eigene Angebot	36
<b>Viral-Marketing</b> Bloggen fürs eigene Image	38