

Inhaltsverzeichnis

Neukunden mit System – Das Ende der Kaltakquise

CD 1/2

- Aktives Empfehlungsmarketing – in sechs Schritten und mit vielen Formulierungsvarianten

CD 3

Zwölf weitere Methoden zur Neukundengewinnung

- Xing-Akquise
- Telefonakquise
- Messeakquise als Besucher und als Aussteller
- Kundenveranstaltungen
- Zeugenumlastung
- Mailings
- PR
- Interner Verbesserungsvorschlag
- Diplomarbeit u.a.

CD 4

- Geistige Brandstiftung®
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen