

Wie die Online-Akquise heute wirklich funktioniert

Dirk Kreuter zeigt in seinem neuesten Buch Vertrieblern, wie sie über das Internet zu Neukunden kommen

Witten, 09.11.2005. Häufig verschenken Unternehmen Geld, weil sie ihren Internetauftritt ausschließlich der IT-Abteilung überlassen. Damit er aber zu einem erfolgreichen Akquise-Instrument wird, muss der Vertrieb in Planung und Umsetzung eingebunden werden. Speziell für Verkäufer hat der Vertriebstrainer Dirk Kreuter jetzt sein neuestes Buch „Neukunden.com“ geschrieben. Es bietet einen anschaulichen Leitfaden, wie der Internetauftritt aktiv Anfragen auslösen kann.

Für einen zielgerichteten Einsatz der richtigen Instrumente im World Wide Web müssen Vertriebsverantwortliche die Gesetze und Möglichkeiten des Internet erkennen und verstehen. Ohne schweres Fachchinesisch bringt das Buch von Dirk Kreuter klar strukturiert auf den Punkt, wie das weltweite Netz zur starken Akquise-Maschine wird. Einfach nachvollziehbar zeigt es Verkäufern und Marketern Strategien und Wege, wie ihr Unternehmen im Internet auffällt und sich positiv vom Wettbewerb abhebt. Der richtige Einsatz von Suchmaschinen, wichtige Regeln für eine professionelle Gestaltung der Website und die Gewinnung wichtiger Informationen über ihre Besucher gehören zum Repertoire des handlichen Fachbuches.

Vom Gefunden werden im Internet bis zur Qualifizierung von Kontakten bietet es dem Leser wertvolle Empfehlungen und Lösungen zur Optimierung des Vertriebs. Angereichert ist das Werk mit einem umfangreichen Glossar aller wichtigen Internet-Begriffe.

Ab sofort im Buchhandel erhältlich:

Dirk Kreuter

Neukunden.com

erschienen bei Books on Demand GmbH, Norderstedt, 87 Seiten

Euro 14,90; ISBN 3-8334-2841-4

Abdruck honorarfrei, Beleg erbeten an:

Public Relations v. Hoyningen-Huene, Heimhuder Straße 79, 20148 Hamburg

Redaktionskontakt: Kirsten Grundmann, Tel.:040/41 62 08-16, kg@prvhh.de