



# Was ist der beste Weg zu neuen Kunden?

## Die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte für ein gezieltes Empfehlungsmarketing

Wer heute kauft, konsumiert oder investiert, glaubt eher den Ratschlägen seines Umfeldes und den Hinweisen auf Meinungsportalen im Internet als den Hochglanzbroschüren und Verkäufergeschwadern der Anbieter am Markt. Die Web 2.0-Applikationen haben die gute alte Mundpropaganda revolutioniert. Social Media ist die effizienteste Empfehlungsmaschine aller Zeiten.

### Die Bedeutung von Empfehlern steigt

Eines kann schon heute als sicher gelten: Die Bedeutung von Mundpropaganda und Empfehlungsmarketing wird weiter kräftig wachsen - und das aus drei Gründen:

1. Gerade jetzt und in Zukunft noch verstärkt müssen Unternehmen zeigen, dass sie zu den wirklich Guten gehören. Am besten ist es, wenn dies nicht vom Anbieter selbst behauptet, sondern von seinen begeisterten Kunden bezeugt wird. Denn Empfehler haben einen Vertrauensbonus. Sie machen neugierig und verbreiten Kauflaune. Ihre Empfehlungen wirken glaubwürdig und neutral. Dadurch verringern sich Kaufwiderstände erheblich - und das Ja-sagen fällt leicht.
2. Die verschärften Datenschutzgesetze machen es immer schwieriger, Interessenten ‚kalt‘ anzusprechen. Ein Empfehler hingegen schafft nicht nur Wärme, sondern auch ein perfektes Entrée. Das Neukunden-Gewinnen ist leicht, wenn man viele Empfehler hat. Genial dabei: Empfehler machen es unentgeltlich, freiwillig - und gerne.
3. ‚Viel Lärm um nichts‘ funktioniert nicht mehr. Das Trommelfeuer klassischer Werbung wird durch die vielfältigen Möglichkeiten des Empfehlungsmarketing immer weiter zurückgedrängt. Und Mittelsmänner werden zunehmend vom Markt verschwinden. Empfehler werden künftig das Bindeglied zwischen Anbieter und Endkunde sein. Und nur die besten Angebote können in diesem neuen Szenario überleben.

### Die Aufgabe für Sales & Marketing

So müssen Mundpropaganda- und Empfehlungsmarketing im Businessplan ganz weit nach vorne rücken. Immer noch wird ja viel zu oft übersehen, dass nicht die eigenen Vertriebsleute, sondern empfehlende Fan-Kunden die besten Vermarkter sind. Sie haben die höchste Überzeugungskraft - und die geringsten Streuverluste. Denn sie sorgen für Relevanz.

Wohlmeinende Mundpropaganda und aktive Positiv-Empfehlungen sind demnach das Wertvollste, das ein Unternehmen von den Konsumenten bekommen kann. Deshalb lautet die entscheidende Aufgabe in Management, Sales & Marketing:

**Wie bringen wir Menschen dazu, gut über uns und unsere Marken zu reden? Und wie machen wir unsere Kunden und Kontakte ganz gezielt und systematisch zu Topp-Verkäufern unserer Angebote, Produkte und Services?**

Die Möglichkeiten dazu sind facettenreich – offline wie auch online. In meinem aktuellen Hörbuch habe ich die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte zusammengestellt, die zeigen, wie aus Kunden Advokaten, engagierte Multiplikatoren und aktive Empfehler werden.

Von begeisterten Kunden empfohlen zu werden, ist nicht nur die wirkungsvollste, sondern auch die kostengünstigste Form der Neukunden-Akquise – und damit die intelligenteste Umsatz-Zuwachsstrategie aller Zeiten.

**Siehe auch:** <http://www.empfehlungsmarketing.cc> oder <http://facebook.empfehlungsmarketing.cc>

## Das Hörbuch zum Thema Empfehlungsmarketing



Anne M. Schüller

**Der beste Weg zu neuen Kunden.**

**Die 25 wertvollsten Erfolgsrezepte für ein gezieltes Empfehlungsmarketing**

Breuer & Wardin, 1 CD, 72 Min., Preis: 19,90 Euro / 29.90 CHF

ISBN: 978-3-939621-86-7

### Das Inhaltsverzeichnis:

[http://www.empfehlungsmarketing.cc/rw\\_e13v/main.asp?WebID=schueller3&PageID=141&Redirect=1&Modus=detail&BackWebID=schueller2\\_em&BackPageID=46&Tpl=False](http://www.empfehlungsmarketing.cc/rw_e13v/main.asp?WebID=schueller3&PageID=141&Redirect=1&Modus=detail&BackWebID=schueller2_em&BackPageID=46&Tpl=False)

### Zur Bestellung:

[http://www.empfehlungsmarketing.cc/rw\\_e13v/main.asp?WebID=schueller3&PageID=122](http://www.empfehlungsmarketing.cc/rw_e13v/main.asp?WebID=schueller3&PageID=122)

## Die Autorin



**Anne M. Schüller** ist Management-Consultant und gilt als führende Expertin für Loyalitätsmarketing. Die Diplom-Betriebswirtin und neunfache Buchautorin gehört zu den gefragtesten Keynote-Rednern im deutschsprachigen Raum. Sie arbeitet auch als Business-Trainerin und lehrt an mehreren Hochschulen. Sie gehört zum Kreis der ‚Excellent-Speakers‘. Zu ihren Kunden zählt die Elite der Wirtschaft. Ihr Buch zum Thema heißt: Zukunftstrend Empfehlungsmarketing (BusinessVillage). **Kontakt:** <http://www.anneschueller.de>