

KUNDENBEGEISTERNDES Marketing

Neue Preise bei infomarketing!

- ▶ Identifizieren Sie die geeigneten Zielgruppen
- ▶ Bedienen Sie Ihre Kunden zielgerichtet
- ▶ Lernen Sie Wege der Kundengewinnung und -pflege kennen
- ▶ Machen Sie Ihren Kunden zum Botschafter Ihres Unternehmens

TERMINE 2010

Frankfurt/Main

31.03-01.04.2010
15.-16.12.2010

relexa hotel
Frankfurt/Main
Mertonviertel

Jetzt nur noch 878,- EUR*

Wir würden uns sehr freuen, Sie auf dem nächsten Seminar begrüßen zu dürfen!



Prof. h.c. (China) **Dietmar Pfaff** (Geschäftsführender Inhaber der infomarketing GmbH)

- ▶ seit 2009 Ehrenprofessur in China für International Marketing in Hochschulstädten bei Shanghai und Hongkong
- ▶ seit 2004 Dozent für Medienwirtschaft an der Rheinischen Fachhochschule Köln (Professor von März 2005 bis August 2006)
- ▶ 10 Jahre Lehrbeauftragter für Marketing an der Fachhochschule Giessen-Friedberg
- ▶ 10 Jahre Seminarleiter und Trainer
- ▶ 15 Jahre IHK-Referent und Prüfer für Marketing und Unternehmensführung
- ▶ 25 Jahre Marketing- und Marktforschungspraxis

* Nettopreis, zzgl. gesetzl. MwSt.

Q1: Zielgruppenbildung und Kundenorientierung.

Mit dem Kunden zum Erfolg - Entdecken Sie die wahren Bedürfnisse Ihrer Kunden. Unterscheiden Sie zwischen „guten Kunden“ und „schlechten Kunden“. Wann ist ein Kunde ein Kunde und wann wird er zum Stammkunden? Lernen Sie, auf die Bedürfnisse Ihrer Kunden richtig einzugehen.

Q2: Professionelle Kundenanalyse.

Beherrschen Sie die Konzepte der ABC-Analyse, des KLZ, CLTV und des Kundenportfolios nach BCG und McKinsey. Nutzen Sie das moderne Managementtool der Customer Intelligence, um zielgerichtet ein kundenorientiertes Marketing abzuleiten und umzusetzen.

Unternehmensprofil

Effizientes Marketing braucht beste Informationen!

Ohne die richtigen Informationen kann man im Marketing kaum erfolgreich sein. Deshalb hat sich infomarketing auf intelligente Problemlösungen rund um die Information spezialisiert.

Die Kernkompetenz von infomarketing ist das systematische Analysieren und Bewerten von Daten sowie die Bereitstellung von entscheidungsrelevanten Informationen.

Dabei sind Know-how, Kreativität und Innovation ebenso wichtig wie eine klare Positionierung und der Wille zum Erfolg.

Kontaktdaten

infomarketing Gesellschaft für Informationsanalyse und Marketingberatung mbH

Am Dornbusch 5
60320 Frankfurt am Main

Telefon: (069) 46 99 80 00
Telefax: (069) 46 99 80 09

Geschäftsführer:
Dietmar Pfaff

Mail: dp@infomarketing.de

**Online-Informationen und
Anmeldung unter:**

**[www.infomarketing.de/
kunden](http://www.infomarketing.de/kunden)**

Q3: Kundenziele und der Wert des Kunden.

Welchen Wert hat der Kunde für Ihr Unternehmen? Finden Sie die optimale Balance zwischen Preis, Qualität, Service und Vertriebswegen, unter Berücksichtigung Ihres begrenzten Marketingbudgets. Machen Sie sich mit dem CRM-Konzept vertraut und binden Sie mit den „4 In's“ Ihre Kunden langfristig an Ihr Unternehmen.

Q4: Marketing-Mix-Shortcut.

Was sind die wichtigsten Elemente des Marketing-Mix? Mass Customization - Gestalten Sie Ihr Angebot kundenindividuell, unter Verwendung der Konzepte der Innovation, Differenzierung und Weiterentwicklung.

Q5: Kundenservice.

Service – vor, während und nach dem Kauf. Stellen Sie Ihre Kunden zufrieden und profitieren Sie von Kundenservice. Nutzen die Vorteile des Cross-Selling.

Q6: Der Preis als Kundenbindungselement.

Entdecken Sie die beeinflussende Bedeutung des Preises. Beteiligen Sie Ihre Kunden bei der Preisbestimmung und nutzen Sie Preisspielräume aus.

Weitere Seminare

Competitive Intelligence

(CI-Zyklus: Datensammlung, Informationsfilterung, Wissensgenerierung, Reporting, Strategieableitung; CI-Einsatz, CI-Budget)

Strategische Marktanalyse

(PLZ, SWOT, PEST, CLTV, GAP, Portfolios, BSC, Benchmarking, etc. ...)

Inhouse Seminare

Innerhalb dieser Seminare können wir ganz **individuell** auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse eingehen, um **Problemlösungen** mit Ihnen gemeinsam zu erarbeiten. Teilen Sie uns Ihren Sachverhalt mit, damit wir Ihnen ein spezifisches Seminarangebot anbieten können.

Teilnahmegebühr

Jede Anmeldung wird von uns schriftlich bestätigt. Die Gebühr für das zweitägige Seminar beträgt **878,- EUR** (zzgl. gesetzl. MwSt.).

Darin enthalten sind ausführliche Seminarunterlagen, Zertifikat, Mittagessen und Tagungsgetränke für beide Tage.

Aufgrund der gewünschten Trainingsintensität ist die Anzahl der Teilnehmer beschränkt.

Trainingszeiten

- 1. Tag: 9.30 – 18.30 Uhr
- 2. Tag: 9.00 – 17.00 Uhr

Q7: Kommunikationsmittel.

Vermitteln Sie Ihren Kunden ein Erlebnis. Setzen Sie Online-Werbung, Direktmarketing, Product-Placement und Co. gezielt ein und betreiben Sie professionelle Verkaufsförderung und PR. Welche Rolle spielt hierbei das AIDA-Modell?

Q8: Der Kunde ist König.

Begeistern Sie Ihre Kunden nachhaltig und werden Sie sich über die Bedeutung des Kunden für Ihr Unternehmen bewusst. Steuern Sie Ihren Markterfolg. Betreiben Sie optimale Ergebniskontrolle mit sowohl strategischen als auch operativen Instrumenten und machen Sie Kundengewinnung messbar.

